Presse-Information

hagebau schult Berater für Bauelemente und Holzprodukte in „PROFI-Verkäufer-Akademie“

* praxisrelevante Verkäuferveranstaltung des hagebau Fachhandels
* Acht Industriepartner vermitteln Produkt-Know-how
* Ehrung der „Rockstars“ der Vertriebssysteme FTT-Profi und HolzProfi

Soltau, 20. April 2015. **Zum zweiten Mal haben die hagebau Vertriebssysteme FENSTER TÜREN TORE-Profi (FTT-Profi) und HolzProfi Mitarbeiter der bundesweit 98 angeschlossenen Standorte in der „PROFI-Verkäufer-Akademie“ geschult. Über 120 Endkundenberater für Bauelemente, Innenausbau und Holz im Garten in hagebau Fachhandelsstandorten nutzten die eineinhalbtägige Weiterbildung in Rotenburg a. d. Fulda für den Wissensaufbau im höherwertigen Verkauf. Acht Industriepartner vermittelten geballtes Produktwissen. Zudem gaben die Vertriebssysteme FTT-Profi und HolzProfi den Startschuss für ihre aktuellen Kampagnen. Einen weiteren Höhepunkt bildete die Ehrung der besten Verkäufer.**

„Die diesjährige PROFI-Verkäufer-Akadamie war wieder ein voller Erfolg. Die hohe Teilnehmerzahl und die Rückmeldungen von Verkäufern und Gesellschaftern bestätigten den Nutzen für das Tagesgeschäft in den hagebau Standorten“, sagte hagebau Vertriebsmanager Andreas Frey, der FTT-Profi und HolzProfi in Personalunion leitet. „Denn: zum einen stand detailliertes Produktwissen im Fokus der Schulungen, zum anderen die professionelle Beratung von Endkunden. Die Kombination beider Faktoren ermöglicht den höherwertigen Verkauf und damit steigende Erträge für die teilnehmenden Standorte.“

Aus den Workshops und Impulsvorträgen der Hersteller MeisterWerke, Griffwerk, SPRINZ Glastüren, BerryAlloc, HBI Fenster + Türen, WIRUS Fenster, PRÜM Türen sowie ABUS nahmen die Teilnehmer umfangreiches Produkt-Know-how mit. Die Themen reichten von Bodenbelägen über Türen bis zu Beschlägen und Sicherheitstechnik.

Den zweiten Schwerpunkt der „PROFI-Verkäufer-Akademie“ bildete der Kick-off der Vertriebskampagnen 2015 von FTT-Profi und HolzProfi. Mitarbeiter der Soltauer Zentrale stellten die aktuellen Marketingmaßnahmen vor und erläuterten, wie die Verkäufer diese in ihrer täglichen Arbeit optimal nutzen können, um vor Ort in ihren Standorten Zusatzumsätze und ‑erträge zu generieren.

Ein Highlight bildete der Vortrag des Software-Entwicklers moveIT, der sein Visualisierungs-System „moveIT Studio“ vorstellte. „moveIT“ ist ein Kalkulationsprogramm für Bauelementefachhändler und wird seit 2009 erfolgreich an vielen hagebau Standorten eingesetzt. Die Software, in die zahlreiche Hersteller integriert sind, erleichtert erheblich die Angebotserstellung und ermöglicht Produktpräsentationen. Diese Funktion wird mit dem „moveIT Studio“ nun wesentlich verbessert.

Bei der „PROFI-Verkäufer-Akademie“ vorgestellt wurden auch die beiden neuen Eigenmarken, mit denen der hagebau Fachhandel im laufenden Jahr Zug um Zug an den Markt geht: „WUNDERWERK – est. 1964“ setzt endverbrauchergerecht auf das Thema Wohnen und ist die neue Marke für Fertigfußböden im Innen- und Außenbereich sowie Türdrückergarnituren. „Butler macht‘s“ bedient mit einer breiten bautechnischen Produktpalette alle Anforderungen des Profis.

Im Fokus stand zudem das Digitale Ausstellungssystem (DAS) der hagebau. Die neue Dienstleistung der Soltauer Zentrale sorgt dafür, dass Fachhändler ihre stationäre Ausstellung jetzt umsatz- und ertragssteigernd multimedial erweitern können. Dazu werden moderne Info-Displays und Touchscreen-Terminals sowie passende Inhalte zur Verfügung gestellt.

**Beste Verkäufer geehrt**

Die Auszeichnung zum „PROFI-Verkäufer-Rockstar“ bildete ein weiteres Veranstaltungshighlight. Die Preisträger von FTT-Profi (Plätze eins bis drei) waren Richard Pohl vom Bauzentrum Zerssen, Rendsburg, Sven Sprunk von ProBau, Chemnitz, und Christian Brückmann von Kipp + Grünhoff, Leverkusen. Das Vertriebssystem HolzProfi ehrte Uwe Schumacher von HolzHerbst, Lüneburg, Yvonne Thomä von Holz Schödel, Hof, und Andreas Schmidt von C.G. Christiansen, Mildstedt. Die geehrten erhielten zu ihrer Urkunde einen echten „Rockstar“ – einen Stern aus Stein. Frey: „Mit der Auszeichnung zeigen wir, dass sich überdurchschnittlicher Einsatz lohnt. Das sorgt für weitere Motivation und stärkt die Identifikation mit der hagebau.“

**Über die Vertriebssysteme FTT-Profi und HolzProfi**

In den Vertriebssystemen der hagebau sind selbstständige Fachhändler zusammengeschlossen, die der Kooperation als Gesellschafter angehören. Die 59 FTT-Profi Standorte haben sich auf den Sortimentsbereich Fenster, Türen, Tore spezialisiert, den sie in attraktiven Ausstellungen präsentieren. Mit bundesweiten Vertriebskampagnen schaffen die Händler Nachfrage direkt beim Endkunden.

An den privaten Bauherrn wenden sich auch die 40 Standorte des Vertriebssystem HolzProfi, das 2015 sein zehnjähriges Jubiläum feiert. Maßnahmen wie die Website www.holzprofi.de, der HolzProfi Innenausbau- und Gartenkatalog und das „HolzProfi Wohn Journal“ machen Lust auf Holz im und am Haus.

4.947 Zeichen

Bildunterschrift:

**PROFI-Verkäufer-Rockstars.jpg**

hagebau Vertriebsmanager Andreas Frey (rechts) kürte die besten Verkäufer der Vertriebssysteme FTT Profi und HolzProfi zu „PROFI-Verkäufer-Rockstars“.

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 1.650 Standorte in Europa (Deutschland, Österreich, Schweiz, Luxemburg, Frankreich, Belgien und Spanien) angeschlossen.

Mit einem zentralfakturierten Nettoumsatz (alle über die hagebau Zentrale bezogenen Waren und Dienstleistungen) von 6,1 Milliarden Euro (2014) nimmt die hagebau Gruppe einen Spitzenplatz in der Branche ein. Alle Gesellschafter des Fach- und Einzelhandels der hagebau Gruppe erwirtschafteten ein Jahr zuvor (2013) einen Netto-Außenumsatz von 13,8 Milliarden Euro.

Die hagebaumärkte in Deutschland und Österreich erzielten im Geschäftsjahr 2014 einen kumulierten Netto-Verkaufsumsatz von 2,04 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

Mobil: +49 172 4538678

E-Mail: ralph.esper@hagebau.com

Internet: www.hagebau.com