

Presse-Information

Erfolgsfaktor Vertrieb im Fokus

hagebau führt erstmals PROFI FACHMARKT Fachverkäufertreffen durch

Soltau, 12. Mai 2015. Rund 30 ausgewählte Vertriebsmitarbeiter der insgesamt 120 Fachhandels-Standorte, die dem hagebau Vertriebssystem PROFI FACHMARKT angeschlossen sind, kamen jetzt erstmals zu einem Fachverkäufertreffen zusammen. Ziel der Veranstaltung in Idstein, Hessen: die Teilnehmer fit zu machen für die wachsenden Anforderungen des Marktes.

Jörg Hengstenbeck, hagebau Abteilungsleiter PROFI FACHMARKT: „Die Veranstaltung hat deutlich gemacht, dass sich die Fachhandels-Standorte vor allem mit durchdachten Vertriebskonzepten und mit einem hochwertigen Verkauf – sowohl die Qualität der Kundenberatung als auch die Qualität der verkauften Produkte betreffend – vom Wettbewerb absetzen können.“ So absolvierten die Fachverkäufer zum einen Produktschulungen zu professionellen Elektrowerkzeugen – aus erster Hand direkt vom Hersteller. Zum anderen standen konzeptionelle Ansätze für ein erfolgreicherer Tagesgeschäft im eigenen Unternehmen im Fokus. Der lebendige und interaktive Vortrag „Märkte im Wandel“ von Torsten Wehnert, Sales Director Professional Germany der Stanley Black & Decker Deutschland, machte beispielsweise deutlich, dass außergewöhnliche Service- und Dienstleistungen den Profikunden enorm an seinen Händler binden können. Dabei zeigte Wehnert beispielsweise auf, wie sich Verkäufer im digitalen Zeitalter durch Sonderleistungen abheben können und wie aus zufriedenen Kunden echte Fans werden können.

Jochen Albert, Verkäufer im hagebau Standort Kipp & Grünhoff in Bergisch Gladbach, zog nach der Veranstaltung Bilanz: „Ich habe zahlreiche

Anregungen zum Querdenken erhalten und weiß, welche Chancen sich bieten, wenn ausgetretene Pfade verlassen werden.“

Hengstenbeck ergänzt: „Die Veranstaltung war so erfolgreich, dass wir sie künftig jährlich durchführen werden, um die Netzworkebildung untereinander zu stärken und die Profilierung der PROFI FACHMARKT Standorte im lokalen und regionalen Marktumfeld weiter zu schärfen.“

Mit der Veranstaltung führt das hagebau Vertriebssystem seinen Weg konsequent weiter. Die Zahl der angeschlossenen Gesellschafter wächst stetig – auch aufgrund zunehmend systematisierter Prozesse und professioneller Personalentwicklung. PROFI FACHMARKT bildet ein Ergänzungsmodul für Fachhandels-Standorte der hagebau. Es ist als "Shop-in-Shop"-System angelegt, das die Versorgung der Profikunden mit zusätzlichen Produkten über das eigentliche Stammsortiment hinaus sicherstellt. Die umfangreichen Sortimentspakete können individuell auf die jeweiligen Zielgruppen angepasst werden, beispielsweise Fliesenleger, Garten-/Landschaftsbauer, Zimmerer, Dachdecker, Trocken-/Innenausbauunternehmer oder werkstattlose Handwerker. Die Sortimentspakete setzen sich ausschließlich aus hochwertigen und damit für den gewerblichen Anwender geeigneten Markenprodukten zusammen und umfassen Baugeräte und -maschinen, Baustellenbedarf, Arbeitsschutz und -kleidung, Befestigungstechnik, Elektrowerkzeuge, GaLaBau-Bedarf, Maschinenzubehör, Mess-/ Handwerkzeuge, Eisenwaren sowie Leitern und Gerüste. Das Vertriebssystem PROFI FACHMARKT nutzen aktuell 30 hagebau Gesellschafter an 120 Standorten.

3.228 Zeichen

Bildunterschrift:**Teilnehmer_Fachverkaeuftreffen_ProfiFachmarkt.JPG**

Erstmals zu einem Fachverkäufertreffen zusammengekommen sind jetzt rund 30 ausgewählte Vertriebsmitarbeiter der 120 Fachhandels-Standorte, die dem hagebau Vertriebssystem PROFI FACHMARKT angeschlossen sind.

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-Verkaufumsatz 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