

## Presse-Information

# hagebau HolzProfi bietet Alternative zu Google

- Zentral gesteuertes Multi-Channel-Informationssystem gestartet
- Kunden können mit Mobilgeräten durch die Ausstellung navigieren
- 300 QR-Codes für Bodenbeläge

**Soltau, 2. September 2015. Das Vertriebssystem HolzProfi hat ein neues Multi-Channel-Informationssystem gestartet: QR-Codes auf der Ware ermöglichen es Privatkunden, via Smartphone oder Tablet durch das ausgestellte Sortiment zu navigieren. Im August ist eine zehnwöchige Pilotphase an ersten Standorten angelaufen, danach steht das System allen 40 HolzProfi Fachhandlungen zur Verfügung. Mit dem neuen Tool wollen die Händler ihren Kunden ein modernes, multimediales Einkaufserlebnis verschaffen und eine Alternative zu Google bieten.**

Diese Situation gehört heute im Holzfachhandel zum Alltag: Ein Kunde zückt sein Handy und fotografiert die ausgestellte Ware, um zu Hause oder direkt im Geschäft nach alternativen Produkten und Preisen zu googeln. Damit der Kunde nicht auf diese Weise verloren geht, bietet HolzProfi jetzt ein hausinternes Multi-Channel-Informationssystem.

### **300 Bodenbeläge erfasst**

Das Recherchetool beinhaltet zum Start 300 QR-Codes für Bodenbeläge von sieben Herstellern. Scannt der Endverbraucher den Code von der ausgestellten Ware ab, erhält er neben dem Preis weiterführende Informationen zum Produkt. Zudem kann er alternative Artikel suchen. Der Clou: Nur solche Bodenbeläge werden angezeigt, die am HolzProfi Standort verfügbar sind. „Das Recherchieren und Vergleichen ist für Verbraucher heute üblich geworden“, stellt Volker Herwing, hagebau

Bereichsleiter Vertrieb Holz, fest. Erst wenn der Kunde sich umfassend informiert fühle, entscheide er sich zum Kauf. Herwing: „Dieses Gefühl vermitteln wir dem Verbraucher mit unserem Multi-Channel-Informationssystem. So erhöhen wir die Wahrscheinlichkeit, dass er direkt am Standort eine Kaufentscheidung trifft.“

### **Genaue Kundenanalyse**

Kunden können sich beim HolzProfi Händler sogar mobile Geräte leihen, um die Produkte in der Ausstellung zu erkunden. Mit den auf diese Weise gesammelten Daten lassen sich zum Beispiel Kundenbewegungen nachvollziehen oder Geschmack und Kaufkraft analysieren. „Das hilft uns bei der Optimierung des HolzProfi Sortiments“, so Andreas Frey, hagebau Vertriebsmanager HolzProfi. Der im August gestartete Pilotbetrieb hat laut Frey die Leistungsfähigkeit des Systems und dessen positive Wirkung auf das Kundenverhalten bestätigt. Ziel sei jetzt die zeitnahe flächendeckende Einführung an allen Standorten und die Integration weiterer Produktgruppen.

Dank der Unterstützung durch die hagebau Zentrale können die Fachhändler den neuen Service ohne viel Aufwand einrichten. Das Erfassen der Produkte und die Bereitstellung der QR-Codes erfolgt zentral von Soltau aus. Die Standorte entscheiden anhand ihres Lagersortiments, welche Artikel sie in ihre Basisliste aufnehmen. Dann müssen sie nur noch ihre individuellen Preise hinterlegen, den QR-Code auf der Ware platzieren und sicherstellen, dass Internet verfügbar ist.

### **Über das Vertriebssystem HolzProfi**

HolzProfi ist ein Zusammenschluss von Fachhandelsstandorten, die ein vielfältiges Sortiment rund ums Renovieren, Sanieren und Bauen mit Holz führen und sich auf die Zielgruppe Endverbraucher spezialisiert haben. Die Händler sind als selbstständige Unternehmen in ganz Deutschland angesiedelt und gehören der hagebau als Gesellschafter an. Mit seinen

bundesweit 40 Standorten zählt HolzProfi zu den führenden Anbietern der deutschen Holzbranche.

3.500 Zeichen

### **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](mailto:ralph.esper@hagebau.com)  
Internet: [www.hagebau.com](http://www.hagebau.com)