

Presse-Information

## hagebau Fachhandel: Erster B2B-Webshop ans Netz gegangen

**Soltau, 11. November 2015. Der hagebau Fachhandel steigt mit seiner Webshop-Lösung in den professionellen E-Commerce ein. Diese neue Plattform ist deutlich mehr als eine Einkaufsmöglichkeit im Internet. Der Live-Gang des ersten Shops eines hagebau Fachhändlers erfolgte Anfang Oktober 2015. 30 weitere Shops sind bereits in Auftrag gegeben.**

„Mit unserem Webshop-Konzept, auf dessen Basis jetzt der erste Gesellschafter-Shop online gegangen ist, haben wir eines unserer strategischen Kernthemen realisiert: die Digitalisierung des hagebau Fachhandels“, macht Hartmut Goldboom, Geschäftsführer hagebau Fachhandel, deutlich. „Die Qualität des Webshops sowie die Tiefe und Breite der damit verbundenen Dienstleistungen der Zentrale für die Gesellschafter machen uns zum absoluten Vorreiter der Branche. Damit festigt der hagebau Fachhandel seine Rolle als Bindeglied zwischen Herstellern und Verarbeitern.“

### **Profikunden an sich binden**

Die zentralseitig bereitgestellte Webshop-Lösung macht es hagebau Fachhändlern möglich, einen eigenen und individuell ausgerichteten B2B-Onlineshop zu betreiben – in auf das Unternehmen abgestimmter Optik und mit einem ausgewählten Sortiment für die jeweils relevanten Zielgruppen.

„Die Fachhändler der hagebau wollen und müssen ihren Profikunden auf allen Kanälen begegnen und dort mit ihrem Sortiment und ihren Leistungen präsent sein. Dazu gehört auch das Internet. Nur so können sie den Verlust von Marktanteilen verhindern“, fasst Oliver Arp, Projektleiter B2B-Webshop im hagebau Fachhandel, Ziel und Aufgabenstellung des Projektes zusammen.

### **Der Pilot-Webshop ist am Netz**

Nach zweijähriger Entwicklungsphase steht den Gesellschaftern jetzt eine moderne Plattform zum Ausbau des individuellen Multi-Channel-Vertriebes zur Verfügung. Michael Wertheimer, Geschäftsführer der Wertheimer Gruppe mit 22 Standorten, betreibt den ersten hagebau B2B-Webshop, der vor kurzem unter [www.wertheimer.de](http://www.wertheimer.de) online gegangen ist. Für die Anfangsphase liegt der Fokus des Shops auf der Profi-Zielgruppe Dachdecker/Zimmerer. Nach und nach werden weitere Kundengruppe und Sortimente aufgeschaltet.

„Wir haben zahlreiche unserer Geschäftsprozesse neu definiert und einen E-Commerce-Manager ausgebildet, der die Stammdaten permanent auf aktuellem Stand hält, die Shop-Inhalte pflegt, online und offline Marketingaktivitäten koordiniert und die eingehenden Bestellungen sauber abwickelt“, so Wertheimer. „Jetzt können unsere Profikunden rund um die Uhr an sieben Tagen der Woche zu den bewährten Einkaufskonditionen ihr Material ordern.“

### **Mehr als ein Online-Shop**

„Das Webshop-Team des hagebau Fachhandels bildet mit seinen Leistungen ein umfassendes, strategisches Geschäftsfeld ab, mit dem sich die hagebau Fachhändler die Welt des E-Commerce erschließen können“, macht Arp deutlich. Kernprodukt sind die jeweiligen Webshops. Aktuell hat das Team der Zentrale mehr als 90.000 Produkt-Datensätze shopgerecht aufbereitet. Aus diesem Datenpool können die hagebau B2B-Shops – individuell auf die Zielgruppen zugeschnitten – aufgebaut werden. Weitere Produktdaten und Lieferanten folgen.

Im Zuge einer E-Commerce-Strategie-Beratung wird für jeden Shop ein Feinkonzept bezüglich der im Fokus stehenden Zielgruppen, Produkte, der Preisgestaltung und der Einbindung in die bereits bestehenden Vertriebskanäle zur Forcierung des Cross-Channel-Gedankens erstellt. Für alle hagebau B2B-Webshops wird darüber hinaus eine TÜV-Zertifizierung angestrebt, die unter anderem die Rechts- und Datensicherheit bescheinigt. Der Wertheimer-Pilot-Shop ist bereits zertifiziert.

Gemeinsam mit der hagebau Personalentwicklung bietet der hagebau Fachhandel zahlreiche Schulungen an, beispielsweise ein E-Commerce Executive Training für Führungskräfte oder eine Webshop-Manager-Schulung. Das Customer Relationship Management und die Entwicklung individueller Online-Marketing-Strategien gehören ebenso zum Leistungsportfolio des Webshop-Teams der hagebau Zentrale wie ein permanenter Support zu inhaltlichen sowie technischen Fragen und Problemen für alle laufenden Shops.

4.121 Zeichen

#### **Bildunterschriften:**

##### **Webshop.jpg**

Auf [www.wertheimer.de](http://www.wertheimer.de) ist der erste von zahlreichen weiteren hagebau B2B-Webshops online.

##### **Wertheimer.jpg**

Michael Wertheimer, Geschäftsführer der Wertheimer Gruppe, betreibt den ersten hagebau Webshop für Profi-Kunden.

##### **Profikundenberatung.jpg**

Multi-Channel-Vertrieb: Der B2B-Webshop verlängert die Profikunden-Beratung und den Verkauf vor Ort in das Internet.

Fotos: hagebau (Abdruck honorarfrei)

#### **Wertheimer Gruppe**

Die Wertheimer Gruppe beschäftigt fast 1.000 Mitarbeiter, besteht aus 18 Gesellschaften und betreibt modernen Baustoff-, Fliesen- und Holzfachhandel sowie hagebaumärkte an 22 Standorten. Zu dem Unternehmen gehören u. a. die Firmen Atala (Berlin), Götz+Moriz (Freiburg) sowie Maier+Kaufmann (Offenburg). Die Unternehmensgruppe unterstützt seine Kunden mit erstklassigen Produkten und einer Vielzahl an Serviceleistungen – von der Logistik bis zur Produktschulung. Im Fokus stehen dabei maßgeschneiderte Lösungen für die individuelle Situation vor Ort.

#### **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)