

Presse-Information

hagebau Schulung „Berater für Bauherren und Modernisierer“ trifft den Nerv der Zeit

- BAUEN + MODERNISIEREN FACHHANDEL macht Tresenmitarbeiter fit in Endkunden-Ansprache
- Schon mehr als 60 Absolventen ausgebildet
- Bindeglied zum „hagebau Modernisierungsspezialisten (IHK)“

Soltau, 20. Juni 2016. Die neue hagebau Schulung „Berater für Bauherren und Modernisierer“ ist im Gesellschafterkreis stark nachgefragt. Seit dem Start der Weiterbildung haben bereits mehr als 60 Fachverkäufer im Fachhandel das viertägige Seminar absolviert. Die gemeinsam vom hagebau Spezialisierungssystem BAUEN + MODERNISIEREN FACHHANDEL und der hagebau Personalentwicklung konzipierte Weiterbildung macht die Teilnehmer fit in der Ansprache des Endverbrauchers. Damit trägt die hagebau der wachsenden Bedeutung dieser Kundengruppe für den Fachhandel Rechnung.

Nach dem Premierenkurs im Jahr 2015 fanden im laufenden Jahr bereits zwei weitere Schulungen in den hagebau Logistikstandorten Burgau und Westerkappeln statt. Zudem wurden auf Wunsch der Gesellschafter BAUKING, Delmes Heitmann, Raiffeisen und Hass+Hatje vier regionale Seminare für die Mitarbeiter dieser Unternehmen durchgeführt. „Unsere Fachhändler haben erkannt, wie wichtig es heute ist, qualifizierte Endkundenberater zu haben. Dieses Seminar trifft den Nerv der Zeit“, zieht Michael Hoffmann, Vertriebsmanager BAUEN + MODERNISIEREN FACHHANDEL, eine erste positive Bilanz und verweist auf weitere Kurse im Herbst.

Steigerung der verkäuferischen Kompetenzen

Die Schulung „Berater für Bauherren und Modernisierer“ hat vor allem die Fachverkäufer am Tresen im Fokus. „Diese Mitarbeiter sind die ersten

Ansprechpartner des Endkunden. Ihre Aufgabe besteht darin, aktiv dessen Wünsche zu erfragen und Auftragspotenzial zu erkennen“, erläutert Hoffmann.

Die neue Qualifizierungsmaßnahme trainiert die Teilnehmer darauf, den Endverbraucher abzuholen und ihm kundenorientierte, ganzheitliche Lösungen anzubieten. Die Fachverkäufer lernen beispielsweise, den Auftrag für ein Umbauprojekt zu gewinnen, Bauherren zu überzeugen und Cross-Selling-Geschäfte zu generieren. Darüber hinaus steigern die Tresenmitarbeiter generell ihre verkäuferischen Kompetenzen und erwerben Hintergrundwissen gewerkeübergreifend im Bereich der Bauphysik und der energetischen Sanierung.

Die „Berater für Bauherren und Modernisierer“ sind laut Hoffmann außerdem das Bindeglied zu den „hagebau Modernisierungsspezialisten (IHK)“, die an allen Standorten des BAUEN + MODERNISIEREN FACHHANDELS zur Verfügung stehen und private Bauherren bei der Umsetzung ihrer Modernisierungsprojekte unterstützen. Die „hagebau Modernisierungsspezialisten (IHK)“ helfen etwa bei Planung und Materialauswahl, vermitteln regionale Handwerker und begleiten eine Baumaßnahme bis zur Fertigstellung. „Mit der Ausbildung unserer Tresenmitarbeiter zu Endkundenberatern stärken wir das Profil unserer Standorte als erste Adresse für private Bauherren.“

Über den BAUEN + MODERNISIEREN FACHHANDEL

Im Vertriebssystem BAUEN + MODERNISIEREN FACHHANDEL haben sich 61 Fachhandelsstandorte in Deutschland und Österreich zusammengeschlossen. Die Händler sind als selbstständige Unternehmen tätig und gehören der hagebau als Gesellschafter an. Mit gemeinsamen Vertriebsmaßnahmen bearbeitet der BAUEN + MODERNISIEREN FACHHANDEL die Zielgruppe des privaten Modernisierers, wobei das Konzept des Modernisierungsspezialisten (IHK) eine zentrale Rolle spielt. Die Schulung wurde eigens von der hagebau entwickelt und verschafft den Händlern eine Alleinstellung im Baustoffhandel. Neben dem Endverbraucher stehen auch Baubetriebe, die im Roh-/Hochbau und in der Modernisierung tätig sind, im Fokus

der Fachhändler. Die Profis finden ein breites und tiefes Lagersortiment sowie eine kompetente Beratung.

3.761 Zeichen

Foto: hagebau (Abdruck honorarfrei)

hagebau Gruppe

1964 gegründet ist die hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG eine heute durch über 360 rechtlich selbstständige, mittelständische Unternehmen im Fach- und Einzelhandel getragene Kooperation. Der hagebau Gruppe sind mehr als 1.750 Standorte in Europa (Deutschland, Österreich, Schweiz, Luxemburg, Frankreich, Belgien, Spanien und Niederlande) angeschlossen.

Mit einem zentralfakturierten Nettoumsatz (alle über die hagebau Zentrale bezogenen Waren und Dienstleistungen) von 6,09 Milliarden Euro (2015) nimmt die hagebau Gruppe einen Spitzenplatz in der Branche ein. Alle Gesellschafter des Fach- und Einzelhandels der hagebau Gruppe erwirtschafteten ein Jahr zuvor (2014) einen Netto-Außenumsatz von 14,4 Milliarden Euro.

Der Fachhandel bedient unter der (Kann-)Marke hagebau die Sparten Baustoffe, Fliese und Holz (primär B2B).

Die hagebaumärkte in Deutschland und Österreich erzielten im Geschäftsjahr 2015 einen kumulierten Netto-Verkaufumsatz von 2,08 Milliarden Euro. Der Einzelhandel, dem mittelständische Unternehmen als Franchisenehmer 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.

Mit mehr als 1.350 Mitarbeitern erbringt die hagebau Gruppe an sieben Standorten zahlreiche Dienstleistungen für die angeschlossenen mittelständischen Handelshäuser. Hauptsitz der Kooperation ist Soltau mit rund 900 Mitarbeitern. Zu den Dienstleistungen für die mittelständischen Anteilseigner zählen die Bereiche Einkauf, Vertrieb, Systeme, Logistik, IT, 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