

## Presse-Information

**hagebau startet „Vertriebsoffensive Terrasse“**

- Drei Bausteine zur Forcierung von Holz- und WPC-Belägen im Außenbereich
- 300 Standorte von fünf hagebau Spezialisierungssystemen haben Zugriff auf die Vertriebsmaßnahme
- Lensges: „Beginn einer neuen Ära“

**Soltau, 30. März 2016. Holzterrassen liegen voll im Trend. Um den Wachstumsmarkt zu bearbeiten, haben fünf Spezialisierungssysteme des hagebau Fachhandels ihr Know-how gebündelt und gemeinsam ein „Vertriebspaket Terrasse“ geschnürt. Gleich drei Bausteine sind in der Marketingkampagne enthalten. Sie ermöglichen es den angeschlossenen Holz- und Baustoffhändlern ab sofort, die aktuellen Marktchancen zu nutzen. Die Vertriebsmaßnahme ist die erste, die auf der Basis des neuen Konzepts „Spezialisierung 2.1“ gestaltet wurde, mit dem die hagebau aktuell ihre Spezialisierungssysteme weiterentwickelt.**

Ob Holzdielen, WPC-Beläge oder Exklusivprodukte der hagebau Eigenmarke WUNDERWERK – die hagebau Fachhändler führen ein umfangreiches Sortiment zur Terrassengestaltung. Mit der Vertriebsoffensive zur Terrasse können die rund 300 Standorte der hagebau Spezialisierungssysteme HOLZBAU FACHHANDEL, HolzProfi, FACHHANDEL FÜR TISCHLER + SCHREINER, GALABAU FACHHANDEL sowie BAUEN + MODERNISIEREN FACHHANDEL ihre Kunden jetzt gezielt auf dieses Angebot ansprechen. „Wir versetzen unsere Systemnehmer in die Lage, vor Ort mehr Umsatz zu generieren“, sagt Jörg Knupper, Vertriebsmanager HOLZBAU FACHHANDEL und Projektleiter der Kampagne.

**Drei Bausteine**

Den ersten Baustein des Vertriebspakets bildet das Kompendium „Praxiswissen Holz – Balkon- und Terrassenbeläge“. Der Ratgeber unterstützt Profikunden und

Fachverkäufer in ihrem Arbeitsalltag. Wichtige Hinweise für die Verlegung von Terrassendielen sind ebenso enthalten wie Hintergrundinformationen zur Kundenberatung. So können etwa holztypische Merkmale mit den Bauherren besprochen werden.

Als zweites Modul wurde die hagebau Schulung „Qualifizierter Terrassenbauer“ entwickelt. Die neue Weiterbildung richtet sich gleichermaßen an Handwerker und Fachverkäufer und wurde im März erstmals erfolgreich durchgeführt. Der Lehrgang vermittelt Wissen in Theorie und Praxis, das zum einen für die Kundenberatung, zum anderen für die fachgerechte Erstellung von Holz- und WPC-Terrassen nützlich ist. Komplettiert wird das Vertriebspaket Terrasse durch eine Imagebroschüre. Das Medium gibt Einblick in das individuelle Sortiment des Standorts und spricht den Endkunden emotional an.

### **Neue Ära der hagebau Spezialisierungssysteme**

Johannes Lensges, Bereichsleiter Vertrieb Baustoffe/Fliese, hebt die strategische Bedeutung der Vertriebsoffensive rund um die Terrasse für die hagebau hervor: „Die Maßnahme markiert den Beginn einer neuen Ära unserer Spezialisierungssysteme.“ Basis hierfür sei das neue Konzept „Spezialisierung 2.1“, das im November 2015 erstmals vorgestellt wurde. Die daraus resultierenden Veränderungen in der Arbeit der Spezialisierungssysteme würden jetzt erstmals sichtbar, so der Bereichsleiter. „Alle Kampagnen enthalten künftig eine konkrete Produktkomponente, wie in diesem Fall die Holzterrassenbeläge“, zeigt er eine entscheidende Neuerung auf. Die ebenfalls im Konzept verankerte koordinierte Zusammenarbeit der Spezialisierungssysteme – auch über die Branchen Holz und Baustoffe hinweg – sei für die Terrassenoffensive vorbildlich umgesetzt worden. „Noch nie haben wir eine Kampagne gestartet, von der so viele Standorte profitieren konnten. Das zeigt, wie uns die ‚Spezialisierung 2.1‘ voranbringt: Wir heben Synergien, sparen Kosten und erhöhen die Durchschlagskraft, weil mehr Standorte die Maßnahmen auf die Fläche bringen.“

## Über die hagebau Spezialisierungssysteme

Die hagebau bietet ihren Fachhändlern insgesamt zwölf Spezialisierungssysteme im Baustoff-, Holz- und Fliesenhandel. Diese entwickeln Vertriebsmaßnahmen für bestimmte Zielgruppen wie Trockenbauunternehmen, Garten- und Landschaftsbaubetriebe, Tischler/Schreiner, Holzbauer oder den privaten Modernisierer. Über 900 Fachhandelsstandorte sind den Systemen angeschlossen.

4036 Zeichen

## Bildunterschriften

### Kompendium.jpg

Einer der Bausteine des Vertriebspakets Terrasse ist das Kompendium „Praxiswissen Holz – Balkon- und Terrassenbeläge“. Der Ratgeber unterstützt Handwerker und Fachverkäufer in ihrer Arbeit.

### Schulung.jpg

Fachverkäufer und Handwerker nahmen an der neuen Schulung „Qualifizierter Terrassenbauer“ teil, die erstmals im März durchgeführt wurde.

Fotos: 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 1.750 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 Bereiche Baustoffe, Fliese/Naturstein 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 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 rund 850 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](mailto:ralph.esper@hagebau.com)  
Internet: [www.hagebau.com](http://www.hagebau.com)