

Presse-Information

hagebau lockt Endkunden mit Produkt und Service

- BAUEN + MODERNISIEREN FACHHANDEL streut neue Beilagen
- Frühjahrsausgabe zum Thema „Sicherheit“ in Millionenaufgabe erschienen
- Dienstleistung des „Modernisierungsspezialisten (IHK)“ bekannt machen

Soltau, 29. April 2016. Mit zwei Fachhandelsbeilagen im Frühjahr und Herbst will der hagebau BAUEN + MODERNISIEREN FACHHANDEL in diesem Jahr die privaten Bauherren an den Beratungstresen des Baustoffhandels locken. Im März ist die erste Ausgabe zum Thema „Sicherheit“ in einer Gesamtauflage von über einer Million Exemplaren erschienen. Das 16-seitige Werbemedium findet somit auf breiter Fläche den Weg in die Briefkästen der Verbraucher. Das Besondere an dem Marketingkonzept: Die Beilage stellt sowohl die Produkt- als auch die Dienstleistungskompetenz der 61 Standorte des BAUEN + MODERNISIEREN FACHHANDELS heraus.

„Unsere Händler bieten dem Endkunden umfangreiche Unterstützung für sein Bauprojekt, vom Material bis zum Einbau. Das wollen wir stärker bekannt machen“, erläutert Michael Hoffmann, Vertriebsmanager BAUEN + MODERNISIEREN FACHHANDEL. Alle angeschlossenen Standorte beschäftigen qualifizierte „Modernisierungsspezialisten (IHK)“, die eine bundesweit einzigartige, sechsmonatige zertifizierte Ausbildung absolviert haben. Die Fachkräfte sind in der Lage, Bauherren bei Planung und Materialauswahl zu helfen, qualifizierte Handwerker zu vermitteln und eine Baumaßnahme bis zur Fertigstellung zu begleiten.

Direkte Kaufanreize setzen die Produktseiten in der neuen Werbebeilage. Die Frühjahrsausgabe zum Thema „Sicherheit“ wurde in Zusammenarbeit mit 15 namhaften Herstellern entwickelt. Bei den vorgestellten Artikeln und Systemen geht es nicht nur um Einbruchschutz an Fenstern, Türen und Toren. Ebenso im Fokus

stehen beispielsweise die Vermeidung von Wasserschäden im Keller, der Schallschutz oder Bodenbeläge, die Sicherheit in punkto Wohngesundheit und Rutschfestigkeit gewährleisten. „Wir zeigen, dass wir Lösungen aus einer Hand bieten können. Genau das ist es, was der Bauherr heute sucht“, unterstreicht Johannes Lensges, Bereichsleiter Vertrieb Baustoffe/Fliese hagebau Fachhandel. Die hohe Auflage der Fachhandelsbeilage führe zu einer breiten Ansprache des Endkunden und schaffe zusätzliche Nachfrage. „Davon profitiert die gesamte Wertschöpfungskette“, so der Bereichsleiter.

Anders als gewöhnliche Printwerbung setzt das hagebau Medium stark auf redaktionelle Inhalte und gibt dem Leser nützliche Hintergrundinformationen zum Thema Bauen und Wohnen. Jeder Fachhändler konnte sich im Vorfeld seinen Flyer individuell zusammenstellen. Dazu hatte die Soltauer Kooperationszentrale einen Pool aus 36 gestalteten Seiten zur Verfügung gestellt. Die Händler konnten daraus diejenigen Industriepartner auswählen, mit denen sie bevorzugt zusammenarbeiten. Einbezogen wurde auch die hagebau Eigenmarke WUNDERWERK, sodass die Standorte ihre exklusive Produktkompetenz herausstellen können. Zudem war es möglich, individuelle Dienstleistungen und Referenzobjekte in das Medium zu integrieren. Lensges: „Die Fachhandelsbeilage ist Werbung und Kompetenzflyer in einem.“

Die Herbstausgabe des Werbemediums erscheint zum Thema „Investition in Ihre Wohlfühlzone“. Darin zeigt der BAUEN + MODERNISIEREN FACHHANDEL dem Hausbesitzer Innenausbau-Lösungen, die den Wohnkomfort erhöhen und dem altersgerechten Wohnen dienen.

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.

3.700 Zeichen

Bildunterschrift

Titelbild_Beilage.jpg

Die Fachhandelsbeilage stellt die Produkt- und Dienstleistungskompetenz der hagebau BAUEN + MODERNISIEREN Fachhändler dar.

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 1.750 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-Verkaufsumsatz 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 mit 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
Internet: www.hagebau.com