

Presse-Information

## PROFI FACHMARKT kommt gut an

Umsatzsteigerung mit kundenorientierten Systemmodulen

**Soltau, 8. Juli 2016. Die Max Schierer GmbH hat im Frühjahr im bayerischen Straubing einen neuen, hochmodernen Standort eröffnet – inklusive eines hagebau PROFI FACHMARKTS auf 450 Quadratmetern. Die kombinierbaren Module des Shop-in-Shop-Systems für den Fachhandel erleichtern den Einstieg in neue Sortimente erheblich und bieten durch die am Kundenbedarf orientierte Warenpräsentation hohes Ertragssteigerungspotenzial.**

Das Shop-in-Shop-System PROFI FACHMARKT ist für den täglichen Bedarf von Profis am Bau konzipiert. Der Fachhandel der hagebau Zentrale hat hierzu hochwertige Markenprodukte in Systemmodulen zusammengefasst – beispielsweise Baugeräte und -maschinen, Baustellenbedarf, Befestigungstechnik, Elektrowerkzeuge und Eisenwaren. Für die unterschiedlichen Hausgrößen, Flächenvorgaben und Anforderungen der hagebau Fachhändler stehen rund 320 Module zur Verfügung. Die einzelnen Systemmodule können untereinander so kombiniert werden, dass sie optimal den lokalen und gewerkespezifischen Kundenanforderungen gerecht werden.

### **Neue Zielgruppen ansprechen**

„Wir waren auf der Suche nach einem systematisierten Handelskonzept, das nicht in die Schiene eines klassischen Baumarktes rutscht, sondern gezielt den Handwerker und Profi-Heimwerker anspricht. Zudem wollen wir künftig auch Gewerke bedienen können, die bislang nicht zu unseren Zielgruppen gehörten“, erläutert Sebastian Findl, zuständiger Abteilungsleiter bei der Max Schierer GmbH. Seit der Eröffnung im April dieses Jahres sei klar zu verzeichnen, dass die Systemmodule den Absatz deutlich erhöhen.

„Das System umfasst – über die Systemmodule und ein hochwertiges Store-Design hinaus – alle relevanten Leistungen, die das operative Tagesgeschäft an den Standorten bestmöglich erleichtern“, stellt Jörg Hengstenbeck, Abteilungsleiter PROFI FACHMARKT im hagebau Fachhandel, heraus. So wird die Pflege, Aktualisierung und Preisgestaltung der Sortimente durch die hagebau zentral gesteuert. Auch unterstützt das Team bei eventuellen Umbauten und Retouren. „Das durch optimale Sortimentsplatzierung angeregte Cross-Selling, optionale Serviceleistungen wie eine Farbmischstation und Marketingaktionen wie das ‚Angebot des Monats‘ kurbeln den Umsatz zusätzlich an“, so Hengstenbeck.

Bei zahlreichen hagebau Fachhändlern ist das PROFI FACHMARKT Konzept im Einsatz. Allein im ersten Quartal dieses Jahres hat das Spezialisierungssystem drei neue Gesellschafter mit vier Standorten aufgenommen.

2.530 Zeichen

Bildunterschrift:

### **PROFI FACHMARKT Straubing.jpg**

Über 450 Quadratmeter erstreckt sich der PROFI FACHMARKT im Standort Straubing der Max Schierer GmbH.

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-Verkaufsumsatz 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:

Nina Lemmerz-Sickert  
Abteilungsleitung Unternehmenskommunikation  
stv. Pressesprecherin

hagebau  
Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Celler Str. 47  
29614 Soltau  
Telefon: +49 5191 802-879  
Telefax: +49 5191 98664-879  
Mobil: +49 160 2239999  
E-Mail: [nina.lemmerz-sickert@hagebau.com](mailto:nina.lemmerz-sickert@hagebau.com)  
Internet: [www.hagebau.com](http://www.hagebau.com)