

Presse-Information

WERKERS WELT: Operativer Nutzen für Marktleiter

- Standortleiter treffen sich in Göttingen und Nürnberg

Soltau, 10. Oktober 2016. Zwei Veranstaltungen mit Mehrwert für die Führungskräfte der WERKERS WELT Standorte haben sich jetzt fest im Kalender der Vertriebschiene etabliert: Die Marktleitertagungen, aufgeteilt in die Regionen Nord und Süd.

Bei der Veranstaltung im Bereich Nord – angedockt an die Ordermesse Göttingen – kamen 60 Marktleiter zusammen. Am 21. September trafen sich in Nürnberg 35 Marktleiter der Region Süd. Damit zeigen die Führungskräfte der derzeit 104 Standorte starkes Interesse an dieser Veranstaltungsreihe, in denen Experten aus der Soltauer Zentrale über die neuesten Entwicklungen in Organisation/Betriebswirtschaft, Service und Marketing aber natürlich auch im Sortiment berichteten.

Auch der Austausch zwischen erfahrenen und neu hinzugekommener Marktleitern kam nicht zu kurz: Bereits am Vorabend der eigentlichen Tagung traf man sich zu einem Stammtisch, zu dem die Organisatoren eingeladen hatten, der sehr gut besucht und positiv aufgenommen wurde.

Neue Kollegen konnte Reiner Sammer den Teilnehmern vorstellen: Andreas Licht ist seit Juni neuer regionaler Verkaufsleiter (RVL) für den Bereich Süd. Der DIY-Spezialist ist hagebau Urgestein, war aber auch einige Jahre in Führungsposition bei einem großen Hersteller aktiv.

Erstmals kommt zudem jetzt mit Angelo Franke ein eigener RVL für den Gartenbereich von WERKERS WELT. Der gelernte Gärtnermeister mit DIY-Großflächenerfahrung soll die Standorte der Vertriebschiene im weiteren „grünen“ Ausbau beraten und die Entwicklung eines eigenen WERKERS WELT-Gartenmoduls

vorantreiben. Potenzial ist vorhanden: Derzeit betreiben bereits 44 WERKERS WELT Standorte ein eigenes Gartencenter.

Das dominierende Thema war die Verbindlichkeit im System. Besonders das Warenwirtschaftssystem prohibis, das sich bei den Gesellschafterhäusern mittlerweile deutlich durchgesetzt hat, ist Voraussetzung für zahlreiche Tools, die einen erfolgreichen Betrieb der Märkte möglich macht. Einige Weiterentwicklungen lernten die Marktleiter in den Tagungsvorträgen kennen – wie das Analysetool QlikView oder das Online-Programm Prestige Enterprise, mit dem die komplette Plakatkommunikation in den Märkten vor Ort gestaltet werden kann. Aber auch Themen wie Diebstahlsicherung oder die geplanten Werbekampagnen wurden vorgestellt und diskutiert.

„Wir konnten mit den beiden Marktleitertagungen viel Mehrwert für die operative Ebene vermitteln“, resümiert Sammer zufrieden. Die Veranstaltungen seien eine ideale Ergänzung zu den Strategiemeetings auf Gesellschafterebene.

2.638 Zeichen

Bildunterschrift:

WW_ML_Tagung_2016.jpg

Gute Stimmung und viel Information: Die Marktleitertagungen der WERKERS WELT Führungskräfte – hier in Nürnberg – boten viel operativen Nutzen.

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
Internet: www.hagebau.com