

Presse-Information

Neues Konzept zur Ansprache „mobiler Generalisten“: hagebau holt Hersteller ins Boot

- 120 Industrievertreter informieren sich bei Veranstaltung in Hamburg
- Drei Pilotstandorte des hagebau Fachhandels setzen erste Maßnahmen um
- Zwei Komponenten: Basis- und Ausbaupaket

Soltau, 11. Oktober 2016. Der hagebau Fachhandel hat kürzlich in Hamburg vor 120 Industrievertretern ein neues Konzept zur Ansprache der permanent wachsenden Zielgruppe „mobiler Generalist“ präsentiert. Die Hersteller erfuhren, dass erste Instrumente bereits im Einsatz sind: An drei Pilot-Standorten wurde im Februar 2016 mit der Umsetzung des Basispakets begonnen. Weitere Maßnahmen sind im Rahmen des Ausbaupakets geplant und sollen nicht zuletzt mit Unterstützung der Industrie umgesetzt werden.

„Beim Thema ‚mobiler Generalist‘ ist die Zusammenarbeit von Handel und Industrie wichtig und nötig. Daher wollen wir Sie informieren und für eine gemeinsame Marktbearbeitung begeistern“, begrüßte Hartmut Goldboom, Geschäftsführer hagebau Fachhandel, die zahlreich anwesenden Vertreter der Industrie.

Das neue Konzept basiert auf einer von der hagebau in Auftrag gegebenen Studie. Die Ergebnisse wurden im „hagebau report 2015“ veröffentlicht und brachten neue Erkenntnisse zu Entwicklung und Marktbedeutung „mobiler Generalisten“, auch werkstattlose Handwerker genannt. Der hagebau Fachhandel nutzte diese exklusiven Informationen, um ein umfangreiches Maßnahmenpaket zur Ansprache der neuen und umsatzstarken Kundengruppe zu entwickeln.

„Mit dem ‚hagebau report‘ sind wir in der Branche vorweggegangen. Das auf dieser Basis entwickelte Vertriebskonzept ist einzigartig“, unterstrich Goldboom. Ein Kraftfeld des aktuellen Marktes sei noch immer die Modernisierung/Sanierung. „In

diesem Bereich ist der ‚mobile Generalist‘ besonders aktiv. Wir stellen also an der richtigen Stelle die richtigen Weichen“, betonte der Geschäftsführer.

Während der Erprobungsphase erfolgt durch die hagebau Zentrale in Soltau ein detailliertes Monitoring an den drei Gesellschafter-Standorten. Die aktuell zu evaluierenden Maßnahmen verbinden den Einkauf, den kompetenten Außendienst der hagebau Zentrale und den direkt mit der Zielgruppe in Kontakt stehenden Mitarbeiter der hagebau Gesellschafter vor Ort. Die guten bestehenden Kontakte der hagebau Zentrale zur Industrie bilden einen weiteren entscheidenden Beitrag zum Erfolg dieser Vertriebsinitiative. Gebündelt werden die Erfahrungen in einem Team „mobiler Generalist“, das unter der Leitung von Projektmanager Michael Hoffmann in der hagebau Zentrale in Soltau ansässig ist. Nach Abschluss der Testphase werden die Ergebnisse weiteren hagebau Gesellschaftern zur Umsetzung zur Verfügung gestellt.

Johannes Lensges, hagebau Bereichsleiter Vertrieb Baustoffe/Holz/Fliese, bekräftigte: „Der Materialbedarf ‚mobiler Generalisten‘ steigt ständig und wird 2020 voraussichtlich knapp 8 Mrd. Euro erreichen. Dieses Potenzial können Handel und Industrie nur gemeinsam heben.“

Auf die einzelnen Komponenten des Vertriebskonzepts ging Michael Hoffmann in seiner Funktion als Projektmanager „mobiler Generalist“ ein. Demnach wird den hagebau Gesellschaftern zunächst ein Basispaket zur Verfügung gestellt. Herzstück bildet eine Potenzial-Analyse im Umfeld des Standorts, die laut Hoffmann so detailliert ist, wie sonst beispiellos in der Branche. Mithilfe der in diesem Rahmen gelieferten Adressdaten könne der Gesellschafter „mobile Generalisten“, die er schon bedient, als „Wachstumskunden“ identifizieren. Zudem erhalte der Händler die Möglichkeit Neukunden aktiv anzusprechen. „So können unsere Standorte ihren Umsatz ankurbeln“, sagte Hoffmann. Die drei Pilotgesellschafter BAUKING, Gladbeck, bauwelt Delmes Heitmann, Seevetal, und Baustoffzentrum Wilhelm Harbecke, Mülheim a. d. Ruhr, bestätigten die Aussage und berichteten von positiven

Erfahrungen. Die Händler setzen die Basismaßnahmen seit Juli/August 2016 an je einem Standort um.

On top sieht das Konzept ein Ausbaupaket vor. Es setzt auf speziell erarbeitete Instrumente zu Mitarbeiteraktivierung, Marketing, Schulung und Kundenbindung. „Genau hier kommt die Industrie ins Spiel“, sagte Hoffmann und präsentierte eine Vielzahl von innovativen Ideen, mit denen die Zielgruppe „maßgeschneidert“ und auf Augenhöhe regional angesprochen werden kann.

Bei den anwesenden Industrievertretern stieß die Veranstaltung auf eine positive Resonanz. Goldboom resümierte zufrieden: „Ich freue mich darauf, gemeinsam mit Ihnen das Potenzial zu erschließen, das die Zielgruppe ‚mobiler Generalist‘ bietet.“

Weitere Informationen zu dem neuen Konzept gibt die hagebau bei ihrem FORUM 2016 Anfang November in Berlin. Dort werden die Maßnahmen in den Vollversammlungen der Spezialisierungspakete zur Abstimmung gebracht, sodass sie dann ab 2017 auf breiter Fläche ausgerollt werden können.

4.820 Zeichen

Bildunterschrift

Industrievertreter - Mobile Generalisten.jpg

120 Industrievertreter lockte die hagebau mit ihrer Veranstaltung zum Thema „mobiler Generalist“ nach Hamburg. Die Kooperation informierte über ihr neues Vertriebskonzept zur Ansprache der schwer greifbaren Zielgruppe des werkstattlosen Handwerkers.

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:

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