

Presse-Information

hagebau: Bedeutende Weiterentwicklung des Fachhandels

- Zum 1.1.2017 gilt für alle Spezialisierungssysteme die Spezialisierung 2.1
- Änderung betrifft alle Sparten (Baustoffe, Holz, Fliese) des Fachhandels
- Neu: Händler führen gemeinsames Lagerkernsortiment
- Ab 2018 separate Maßnahmenpläne für Spezialisten und Topspezialisten

Soltau, 11. November 2016. Zum Jahresbeginn 2017 arbeiten alle zwölf Spezialisierungssysteme des hagebau Fachhandels auf der Basis einer neuen Systematik: Sowohl im Baustoffhandel als auch im Holz- und Fliesenhandel wird die „Spezialisierung 2.1“ eingeführt. Beim hagebau FORUM 2015 war das Konzept erstmals vorgestellt worden, seither liefen die Vorbereitungen auf Hochtouren. Jetzt, beim hagebau FORUM 2016 am 8. und 9. November in Berlin, bildete die „Spezialisierung 2.1“ das zentrale Thema. Wie ein roter Faden zog es sich durch alle Vollversammlungen.

„Die ‚Spezialisierung 2.1‘ ist eine wichtige und bedeutende Evolution des hagebau Fachhandels“, unterstrich Geschäftsführer Hartmut Goldboom in Berlin. „Das ist ein Meilenstein auf unserem Weg hin zu einer systemischen Dienstleistungs- und Vertriebsorganisation. Die ‚Spezialisierung 2.1‘ bringt uns die Verbindlichkeit, die wir brauchen, um für unsere Industriepartner ein noch verlässlicherer Partner zu sein.“

Um das Konzept flächendeckend umzusetzen, hat die Soltauer Zentrale als Systemgeber Mitte des laufenden Jahres allen spezialisierten Händlern die bestehenden Verträge gekündigt und neue auf der Basis der „Spezialisierung 2.1“ angeboten. Diese treten zum 1. Januar 2017 in Kraft, sofern die Händler unterschreiben. „Der Rücklauf ist sehr gut“, teilte Johannes Lensges Bereichsleiter Vertrieb hagebau Fachhandel mit. „Wir gehen davon aus, dass die Zahl der Systemnehmer annähernd gleich bleiben wird.“

Verbindliches Lagerkernsortiment

Wer einem Spezialisierungssystem beitreten will, muss künftig allerdings strengere Teilnahmekriterien erfüllen. Entscheidende Neuerung: Die Händler verpflichten sich, ein Lagerkernsortiment zu führen. „Die Ware wird zur vierten Säule der Spezialisierung“, erläuterte Lensges. Die drei bewährten Säulen „Aus- und Weiterbildung“, „Kundenansprache“ sowie „Kundenbindung“ bleiben bestehen.

„Mit der Spezialisierung 2.1 stärken wir unsere Eigenmarken“, zeigt der Bereichsleiter weitere positive Effekte auf. Denn in die Lagerkernsortimente der Spezialisierungssysteme werden stets auch Sortimente der hagebau Eigenmarken WUNDERWERK est. 1964 und Butler macht's! integriert. Mittlerweile verfügt die hagebau bereits über rund 700 Eigenmarkenartikel.

Im Lauf des nächsten Jahres wird die neue Systematik 2.1 noch verfeinert. Ab 2018 greift dann eine weitere Innovation: Die Händler erhalten spezielle Maßnahmen für Spezialisten und Top-Spezialisten. „Unsere Händlerstruktur ist sehr heterogen – vom Einzelstandort bis zur filialisierten Gruppe“, so Lensges. „Durch die neue Klassifizierung können wir den unterschiedlichen Anforderungen noch besser gerecht werden.“

2.985 Zeichen

Bilder stehen zum Download ab Freitag, den 11. November, 10.00 Uhr unter <http://www.hagebau.com/unternehmen/die-hagebau-gruppe/pressecenter/> zur Verfügung.

Bildunterschrift:

Forum_2016_Lensges.jpg

Johannes Lensges, Bereichsleiter Vertrieb, machte in seinem Vortrag die Vorteile der Spezialisierung 2.1 deutlich.

Fotos: hagebau/Kirsten Nijhof (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-Verkaufumsatz 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

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