

Presse-Information

hagebau stellt „Generalistenvertrieb“ vor

- Sieben Gesellschafterhäuser haben an dem Systemkonzept mitgearbeitet
- Möglicher Kampagnenstart ab 2018

Soltau, 11. November 2016. Über 500 Fachhandelsstandorte der hagebau gehören einem der zwölf Spezialisierungssysteme der Kooperation an. Diese Systeme sind in Soltau mit einem eigenen Vertriebsteam ausgestattet, das Kampagnen, Schulungen, Marketingmaßnahmen und seit neuestem auch ein Lagerkernsortiment für die Händler entwickelt. Der Vorteil: Zielgruppen können passgenau angesprochen, Marktpotenziale ausgeschöpft und Zusatzumsätze realisiert werden. Von einer solchen Vertriebsunterstützung konnten die mehr als 400 nicht systemgebundenen hagebau Fachhändler, die sogenannten Generalisten, bisher nicht profitieren. Das soll sich künftig ändern.

Beim hagebau FORUM in Berlin, präsentierte Johannes Lensges, Bereichsleiter Vertrieb hagebau Fachhandel, im Rahmen eines Vortrags ein eigenes System für nicht spezialisierte Standorte: den Generalistenvertrieb. „Mit diesem Konzept kommen wir dem Gesellschafterwunsch nach, der beim FORUM 2015 vorgebracht worden war“, erklärte Lensges den Vorstoß. Seit Anfang 2016 beschäftigt sich eine Arbeitsgruppe, in der auch Vertreter von sieben Gesellschafterhäusern mitarbeiten, mit der Ausarbeitung des Systems.

Was zeichnet einen Generalisten aus? Dies war die erste Frage, die sich die Arbeitsgruppe stellte. Zu den Merkmalen zählt zum Beispiel ein breites Produktportfolio, das Profis ebenso anspricht wie Privatkunden. Der Händler erfüllt eine Nahversorgerfunktion in seiner Region. Weiteres Kennzeichen: Der Generalist investiert nur wenig in Marketing, ist dafür in seinem Vertriebsgebiet aber bestens vernetzt.

Auf diese Händler-Zielgruppe wurde der „Generalistenvertrieb“ zugeschnitten. Das System ruht auf vier Säulen: Ware/Logistik, Wissen für die Chefetage, Marketing sowie Aus-und Weiterbildung für die Verkaufsmitarbeiter des Händlers. „Bereits 2018 könnten in Deutschland die ersten Kampagnen starten“, erläuterte der Bereichsleiter. Mittelfristig sollen auch die Standorte in der Schweiz, Österreich und Luxemburg profitieren.

Um das Gesellschafterinteresse an dem neuen System auszuloten, wurden an die Zuhörer des Vortrags Response-Karten verteilt. Bei vielen positiven Rückmeldungen wird das System im Jahr 2017 detailliert ausgearbeitet. Lensges zweifelt nicht daran, dass sich genügend hagebau Gesellschafter finden, die dem Generalistenvertrieb beitreten wollen: „Händler, die heute nicht spezialisiert sind, haben es schwer, sich in dem immer härter werdenden Wettbewerb durchzusetzen. Das neue System kann zweifellos einen Beitrag zur nachhaltigen Existenzsicherung leisten.“

2.694 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:

Johannes_Lensges.jpg

Johannes Lensges, Bereichsleiter Vertrieb hagebau Fachhandel, präsentierte mit dem Generalistenvertrieb ein eigenes Konzept für nicht spezialisierte Standorte.

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-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

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