

## Presse-Information

## hagebau Fachhandel: Sparte Holz 2016 mit Rekordumsatz

- Holzsparte steigert Umsatz 2016 um 5,5 Prozent auf 792,9 Mio. Euro
- Umsetzung der Wachstumsstrategie voll im Plan
- Holzhandelstag in Köln mit deutlichem Teilnehmerplus

**Soltau/Köln 22. Februar 2017. Die Sparte Holz ist ein konstanter Wachstumstreiber im hagebau Fachhandel. Dies gilt auch für das zurückliegende Geschäftsjahr 2016. Mit 792,9 Mio. erreichte der von den hagebau Gesellschaftern über die Kooperationszentrale in Soltau getätigte Umsatz im Sortimentsbereich Holz 2016 ein neues Rekordniveau. Das ist ein deutliches Plus von 5,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr (751,6 Mio. Euro). Die Geschäftszahlen 2016 der Sparte Holz gab die Kooperation auf ihrem jährlich stattfindenden Holzhandelstag bekannt. Zu der zentralen Veranstaltung für die der hagebau Kooperation angeschlossenen Holzhändler kamen über 140 Teilnehmer und damit deutlich mehr als im vergangenen Jahr. Sie fand in diesem Jahr in Köln statt.**

„Wir sind mit der positiven Entwicklung der Sparte Holz sehr zufrieden und sehen uns in der Wachstumsstrategie des hagebau Fachhandels auch in diesem Segment auf Kurs“, erläuterte Hartmut Goldboom, Geschäftsführer hagebau Fachhandel, die Geschäftsentwicklung. Im vergangenen Jahr habe der hagebau Fachhandel seine Stellung als einer der größten und bedeutendsten Player der Holzbranche weiter gefestigt und klar ausgebaut. Dies gelinge zunehmend auch international, so Goldboom. Die ausländischen Gesellschafter trugen 2016 über 8 Prozent zum Umsatz der Holzsparte des hagebau Fachhandels bei.

Das Wachstum konnte trotz rückläufiger Preise in wichtigen Massensortimenten wie OSB erreicht werden. Zum Erfolg trug unter anderem der Mengenausbau bei Spanplatten sowie die Erlös- und Volumenzunahme bei Konstruktionsvollholz und Bauelementen bei.

Sehr gut entwickelte sich auch der Absatz von Bodenbelägen der Eigenmarke „WUNDERWERK est. 1964“.

### **Fachhandelsstrategie 2020 legt Basis für Erfolg**

Lars Lepke, Abteilungsleiter Vertrieb Holz, sieht die positive Entwicklung 2016 als Ergebnis der strategisch ausdifferenzierten Dienstleistungen für die Gesellschafter. Im Rahmen der Strategie 2020 habe der hagebau Fachhandel eine Reihe von Erfolgsfaktoren für nachhaltiges Wachstum identifiziert. „Diese Strategie setzen wir konsequent um und schaffen damit für die Kommanditisten der hagebau Mehrwerte, die es in dieser Qualität nur bei der hagebau gibt“, sagte Lepke.

Als den wichtigsten Erfolgsfaktor der Holzsparte bezeichnete Lepke die Spezialisierungssysteme HOLZBAU FACHHANDEL, FACHHANDEL FÜR TISCHLER + SCHREINER und HolzProfi: „Die hagebau ist die einzige Kooperation, die Vertriebsunterstützung aus einem Guss sowohl für den Holzgroß- als auch den Holzeinzelhandel bereitstellt.“ Als weiteren strategischen Baustein hob Lepke die „Spezialisierung 2.1“ hervor. Unter dieser Systematik hat der hagebau Fachhandel alle seine Spezialisierungssysteme zum Jahresbeginn 2017 neu ausgerichtet – auch im Holzhandel. Im Fokus steht dabei eine noch stärkere Verzahnung von Einkauf und Vertrieb. Ziel ist auch eine übergreifende Zusammenarbeit aller hagebau Spezialisierungssysteme über die Branchen Holz, Baustoffe und Fliese hinweg. Aktuelles Beispiel: Um den Wachstumsmarkt Holzterrasse zu bearbeiten, haben fünf Spezialisierungssysteme ihr Know-how in einer gemeinsamen Kampagne gebündelt. 300 Standorte des hagebau Fachhandels nehmen teil.

### **Fokusthema Digitalisierung**

Die Digitalisierung ist für den hagebau Fachhandel ebenfalls ein strategisches Kernthema. Die Kooperation sieht sich hier als Vordenker innovativer Lösungen für die Marktbearbeitung. So bietet etwa HolzProfi seinen Kunden ein multimediales Einkaufserlebnis: Smartphone- und Tablet-Nutzer können seit 2016 an ersten Standorten per Multi-Channel-Informationssystem (MCI) durch die Ausstellung und das Sortiment navigieren. QR-Codes auf den Bodenbelägen machen es möglich.

### **Das Produkt im Blick**

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist die Fokussierung des Produkts. Alle Standorte der Spezialisierungssysteme führen künftig ein Lagerkernsortiment und vertreiben aktiv die hagebau Eigenmarken „WUNDERWERK est. 1964“ sowie „Butler macht's!“. Das Eigenmarkensortiment umfasst im Holzbereich vor allem hochwertige Fußböden wie Fertigparkett, Massivholzdielen, Vinyl, Laminat, Kork sowie Terrassendielen und bietet den Händlern eine Alleinstellung im Markt. Die Einlagerung nahezu aller Eigenmarkenprodukte erfolgt an den Standorten der hagebau Logistik. Somit ist die Warenverfügbarkeit für die Händler ohne eigene Lagerfläche sichergestellt.

### **Vorträge geben Impulse fürs Tagesgeschäft**

Die Teilnehmer des Holzhandelstags konnten von der größten Holzveranstaltung des hagebau Fachhandels zahlreiche Informationen und konkrete Anregungen für ihr Tagesgeschäft mit nach Hause nehmen. So wurden beispielsweise konkrete Ideen präsentiert, wie durch Gebäudeaufstockung in Holzbauweise künftiges Potenzial durch Gesetzesänderungen genutzt werden können. Ferner gab es Fachvorträge für den Bereich Personalentwicklung, in dem das Konzept „Mobiler Campus“ erläutert wurde, das Holzhändlern standortnahe Verkäufertrainings für ihre Mitarbeiter bietet. Auch externe Referenten trugen zum attraktiven Programm bei, wie beispielsweise Thomas Goebel, Geschäftsführer GD Holz, der über die Verbandsarbeit des GD Holz berichtete.

#### 5.094 Zeichen

hagebau Holzhandelstag\_Goldboom.jpg

Hartmut Goldboom, Geschäftsführer hagebau Fachhandel, eröffnet den 17. Holzhandelstag in Köln.

hagebau Holzhandelstag\_Auditorium.jpg

Über 140 Teilnehmer verfolgten die gesamte Veranstaltung interessiert.

Foto: hagebau/Stefan Ortmanns (Abdruck honorarfrei)

### **hagebau Gruppe**

1964 gegründet ist die hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG eine heute durch rund 370 rechtlich selbstständige, mittelständische Unternehmen im Fach- und Einzelhandel getragene Kooperation. Der hagebau Gruppe sind mehr als 1.700 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 6,26 Milliarden Euro (2016) nimmt die hagebau Gruppe einen Spitzenplatz in der Branche ein. Alle Gesellschafter des Fach- und Einzelhandels der hagebau Gruppe erwirtschafteten ein Jahr zuvor (2017) einen Netto-Außenumsatz von 14,7 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](mailto:ralph.esper@hagebau.com)  
Internet: [www.hagebau.com](http://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](mailto:nina.lemmerz-sickert@hagebau.com)  
Internet: [www.hagebau.com](http://www.hagebau.com)