

Presse-Information

## hagebau Zukunftsmesse präsentiert High-Tech für die gezielte Entwicklung von Fachhandelstandorten

**Soltau/Kassel, 12. Oktober 2017. Die 7. Planungs-Info-Veranstaltung (PIV) der hagebau zeigt im Kasseler Kongress-Palais digitale Lösungen und Anwendungen für die gezielte Weiterentwicklung von Fachhandelsstandorten.**

Auf über 5.000 m<sup>2</sup> zeigen Planer und Systementwickler der hagebau mit 29 eigenen Ausstellungseinheiten und in Zusammenarbeit mit 95 hoch spezialisierten Partnern konkrete Entwicklungen für eine sich zunehmend digitalisierende Welt. Vorgestellt werden High-Tech-Anwendungen für Kunden, wie die neuesten Touch-Screen Anwendungen, 3D-Brillen für eine noch bessere Beratung wie auch neue Möglichkeiten bei der Planung oder Weiterentwicklung von Standorten.

Beispielsweise lassen sich mit dem sogenannten FlexiJet-Verfahren Gebäudekörper komplett und ohne den bislang notwendigen Aufwand dreidimensional und mit größter Genauigkeit vermessen. Dabei können die künftigen Flächen-Layouts und Regalierungen bereits komplett abgebildet werden. Das ist ein entscheidender Fortschritt, z.B. bei der Modernisierung vorhandener Standorte.

„Künftige Gebäudestrukturen können wir mit den Gesellschaftern schon vor dem tatsächlichen Projektbeginn genau besprechen und optimal auf die Bedürfnisse anpassen“, erläutert Dirk Zahnke, Bereichsleiter Planung hagebau Gruppe. „Auf der PIV haben die Besucher die Möglichkeit, sich mit den von der hagebau Planung verwendeten High-Tech Anwendungen vertraut zu machen.“

### **Flexibilität Dank virtueller Ausstellungsplanung**

Neue Möglichkeiten durch Digital-Technologie gibt es auch für die Einrichtungsplanung der Verkaufsflächen im Fachhandel: Die nächste Generation

der Planungssoftware ermöglicht eine flexible Ausstellungsplanung. Die Gesellschafter können sich dank einer fotorealistischen und dreidimensionalen Umsetzung räumlich durch ihre künftige Ausstellung bewegen, wodurch die Qualität der Planungen erheblich gesteigert wird. Aber auch in die Kundenberatung halten Virtual Reality und Augmented Reality Einzug.

„Dass die VR-/ AR-Technologie auch bei der Kundenberatung der wohl wichtigste Schritt nach vorn ist, wird jeder bestätigen, der sich schon einmal durch eine individuell optimierte ‚Realität‘ bewegt hat“, erläutert Zahnke. „Mit der neuen Technologie und den 3D-Brillen können die Fachberater Böden, Wände, Farben, Türen bis hin zu Sanitär-Exponaten etc. fotorealistisch in die individuelle Umgebung des Kunden hineinprojizieren. Zusammen mit den hochwertigen Ausstellungen des Fachhandels ist dies ein deutlicher Mehrwert für den Kunden.“

#### **WUNDERWERK est. 1964: Bodenbeläge perfekt in Szene gesetzt**

Neu wurde auch die Shop-Fläche für die dekorative Fachhandels-Eigenmarke WUNDERWERK est. 1964 im Bereich der Bodenbeläge entwickelt. Die erstmals vorgestellte Waren-Präsentationslösung sieht einen modularen Aufbau vor, der durch eine digitale Komponente abgerundet wird. Mithilfe eines virtuellen Raumplaners lassen sich verschiedene Böden im Raum simulieren. So können die Musterflächen in der Ausstellung optimal ergänzt und der Fachverkäufer im Beratungsgespräch optimal unterstützt werden. Eine Einbindung des Raumplaners in den Online-Auftritt des hagebau Gesellschafters ermöglicht dessen Kunden, schon von Zuhause aus erste Planungen vorzunehmen.

#### **Gute Beleuchtung schafft optische und emotionale Anreize**

Keine Premium-Ausstellung ohne die optimale Beleuchtung: Die Lichtspezialisten bei den hagebau Technologiepartnern zeigen auch auf diesem Gebiet den aktuellen Stand professioneller Lichtkonzeption. Dank einer sich stetig weiterentwickelnden LED-Technologie ist die verkaufsfördernde Shop-Beleuchtung weit mehr als nur ‚hell‘.

Unterschiedliche Farben, bewusst gesetzte Spots oder kühle Spektren erregen die gewünschte Aufmerksamkeit, schaffen Wohlfühlatmosphäre oder beeinflussen Emotionen. Die neuen Beleuchtungskörper beheben auch bisherige technisch bedingte Unzulänglichkeiten, wie unvorteilhafte Schattenwürfe oder verzerrte Farbspektren. Über entsprechende modernste LED-Lampensysteme und Beleuchtungsmöglichkeiten können sich die Besucher in Kassel gleich an mehreren Ständen informieren.

Zudem zeigen einige Dienstleister auf der PIV, wie sinnvoll ein ‚Energie Audit‘ auch im Fachhandel sein kann. Vom wirkungsvollen, webgestützten Controlling bis zum cleveren Management des Mixes von Energieanbietern: Hochtechnologie muss kein Energiefresser sein.

### **Hochregale steigern Flächenproduktivität**

Auch klassische stationäre Vertriebsthemen haben auf der PIV ihren Platz, wie zum Beispiel die Flächenproduktivität im Hochregallager. Auch hier zeigt die hagebau Zukunftsmesse den aktuellen Stand der Technik. Zu besichtigen ist beispielsweise ein knick-gelenkter Hubstapler. Dieser reduziert den eigenen Arbeitsraumbedarf drastisch und steigert die Lagerkapazitäten um bis zu 70 Prozent. Ein bewegliches Highlight der PIV 2017.

4.884 Zeichen

### Bildunterschriften

#### **Praesentation\_Wunderwerk\_1.jpg und Praesentation\_Wunderwerk\_2.jpg**

Hochwertige Ausstellungen leben von top-designten Präsentern – hier für die Boden- und Fliesen-Eigenmarke Wunderwerk perfekt in Szene gesetzt.

Foto: Kirsten Nijhof (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 (2015) 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 2016 einen kumulierten Netto-Verkaufsumsatz von 2,15 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)