

Presse-Information

hagebau entwickelt Store-Konzept für den Holzhandel

- Projektstart 2018 bei Pilotgesellschaften Holz-Zentrum Theile
- Systemmodule für SB-Flächen bis zu 800 Quadratmeter

Soltau, 7. August 2018. Der hagebau Fachhandel entwickelt ein neues Store-Konzept. Ähnlich wie die Baustoffhändler der Kooperation, die bereits über das hagebau Spezialisierungssystem PROFI FACHMARKT auf Systemmodule zugreifen können, haben bald auch die hagebau Holzhändler die Möglichkeit, SB-Bereiche einzurichten, die genau auf ihre Profizielgruppen zugeschnitten sind. Das Konzept wurde erstmals auf dem hagebau Holzhandelstag Anfang Juni in Berlin vorgestellt.

Sortimentsmodule werden im hagebau Baustoffhandel bereits seit Jahren erfolgreich eingesetzt. Das Spezialisierungssystem PROFI FACHMARKT bietet seinen Teilnehmern mehr als 300 dieser Systemkomponenten an, mit denen individuell auf den Händler zugeschnittene Profi Fachmärkte (SB-Flächen über 800 m²) oder Baufachmärkte (300 m² bis 800 m²) gestaltet werden können. Die bestehenden Sortimentsmodule von PROFI FACHMARKT sind aktuell allein auf die Zielgruppen im Baustoffhandel ausgerichtet. Der spezifische Bedarf von Holzhandwerkern wie Tischler, Schreiner, Bodenleger und Zimmerleuten wird bisher nicht abgebildet. Deshalb entwickelt das Spezialisierungssystem HolzProfi derzeit ein Pendant zum Baufachmarkt, das alle hagebau Holzhändler nutzen können.

Seit Februar 2018 läuft die Ausarbeitung des Konzepts gemeinsam mit drei Pilotgesellschaften. „Diese Händler entwickeln aktiv mit“, erklärt Andreas Frey, Leiter des hagebau Spezialisierungssystems HolzProfi. „Dadurch erreichen wir eine hohe Praxistauglichkeit der neuen Systemmodule.“

Start bei Holz-Zentrum Theile

Zunächst konzentrierte sich Freys Team voll auf den ersten Pilotbetrieb, die Holz-Zentrum Theile GmbH in Elsterwerda. Dort wurde Modul für Modul ein 200 m² großer SB-Fachmarkt mit 60 Regalmetern und rund 10.000 Artikeln aufgebaut. Für das zweite Halbjahr 2018 ist die Ausarbeitung der SB-Bereiche bei den zwei weiteren Pilotgesellschaftern geplant, Holz Hamm in Mainz und Holz Braun in Reutlingen.

„Wir haben das Konzept auf dem hagebau Holzhandelstag im Juni den ersten Gesellschaftern vorgestellt und wollen bei den hagebau Vollversammlungen im November in den allgemeinen Rollout starten“, erläutert Frey das weitere Vorgehen. Den Holzhändlern stehen dann fix und fertig gestaltete Regalmeter mit Sortimenten wie Werkzeuge, Farben, Ladungssicherung, Arbeitskleidung, Messtechnik und Terrassenzubehör zur Verfügung, die speziell auf Holzhandwerker abgestimmt sind. „Mit den Systemmodulen lassen sich nicht nur die SB-Flächen gestalten, die Gesellschafter können die Bausteine auch einzeln bekommen“, so Frey.

Lars Lepke, Abteilungsleiter Vertrieb Holz hagebau Fachhandel, verweist auf den Nutzen der Systemmodule für die hagebau Gesellschafter: „Jeder Holzhändler erhält ein auf seine Handwerkerzielgruppe ausgerichtetes durchgängiges Sortiment inklusive konsumiger, professioneller Warenpräsentation und passender Marketingpakete.“ Ein großer Vorteil sind laut Lepke auch die guten Konditionen, die von der hagebau mit der Industrie für alle Module verhandelt wurden. Hinzu kommen Zusatzvorteile wie Ersteinrichtungsrabatte, Rückkauf von Altware bei Lieferantenwechsel, Regal-Werbekostenzuschläge und Sonderkonditionen. Zudem sind alle Artikel verlistet, können also einfach in die Warenwirtschaft übernommen und gepflegt werden, sofern eine Schnittstelle zum hagebau ERP-System existiert. Auch beim Aufbau der Module erhält der Händler maximale Unterstützung, wie Lepke unterstreicht: „Die Erstbestückung erfolgt durch die Industrie und wird vor Ort von einem Mitarbeiter der hagebau Zentrale koordiniert.“

Kostengünstige HolzProfi Ergänzungsmitgliedschaft

Das neue Store-Konzept richtet sich an alle Holzhändler, die bereits Mitglied in einem hagebau Spezialisierungssystem sind. Die Gesellschafter müssen lediglich eine kostengünstige Ergänzungsmitgliedschaft bei HolzProfi abschließen. In dem Mitgliedsbeitrag sind noch weitere Leistungen enthalten, wie etwa ein neuer Kampagnenbaukasten. Für ihn wurden frühere Kampagnen der Spezialisierungssysteme, etwa zu Themen wie Sicherheit, Bodenbeläge oder Innentüren umgestaltet, sodass sie von allen Holzhändlern genutzt werden können. „Aus dem Baukasten kann sich der Händler frei bedienen“, stellt Lepke klar. „Eine Verpflichtung ist nicht geplant.“ Weiteres Highlight der Ergänzungsmitgliedschaft sind PoS-Artikel. Die Produkte werden als Eyecatcher auf der Verkaufsfläche über Displays und Aufsteller beworben und weisen auf die SB-Fläche oder die Kampagne hin.

4.622 Zeichen

Bildunterschriften

Systemmodule.JPG

Die neuen Systemmodule sind genau auf die Zielgruppen Tischler/Schreiner/Bodenleger und Zimmerer zugeschnitten.

Store-Konzept.JPG

Bei Pilotgesellschafter Holzzentrum Theile wurden 200 m² SB-Verkaufsfläche mit den Systemmodulen gestaltet.

Fotos: hagebau (Abdruck honorarfrei)

hagebau Unternehmensgruppe

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 1.750 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 6,51 Milliarden Euro (2017) nimmt die hagebau Gruppe einen Spitzenplatz in der Branche ein.

Der Fachhandel bedient unter der (Kann-)Marke hagebau die Sparten Baustoffe, Fliese und Holz (primär B2B).

Der hagebau Einzelhandel ist für Gesellschafter der hagebau Gruppe Franchisegeber. Mit den Marken hagebaumarkt, FLORALAND und WERKERS WELT ist die hagebau Kooperation im standortgebundenen B2C-Markt aktiv. Die hagebaumärkte in Deutschland und Österreich erzielten im Geschäftsjahr 2017 einen kumulierten Netto-Verkaufsumsatz von 2,21 Milliarden Euro. Mit baumarkt direkt, einem Joint Venture 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:

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