

## **baumarkt direkt Hintergrundinformation**

**Hamburg, Mai 2017**

Die baumarkt direkt GmbH & Co KG ist ein 2007 gegründetes Joint Venture der Otto Group und hagebau. Die Anteile werden zu 50,1 Prozent von der Otto GmbH & Co KG und zu 49,9 Prozent von der hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG gehalten. Im Geschäftsjahr 2016/17 (29.02.) steigerte baumarkt direkt den Umsatz nach IFRS auf 245 Millionen Euro (Vorjahr: 239 Millionen Euro) und wuchs damit um 2,7 Prozent.

Als erfolgreichster Multichannel-Anbieter im Do-It-Yourself-Markt (DIY) in Deutschland bündelt baumarkt direkt die Expertise aus langjähriger Erfahrung im Distanzhandel und E-Commerce der Otto Group mit dem etablierten Baumarkt-Fachwissen von hagebau im Stationärhandel. Mit seinem Geschäftsmodell erreicht das Unternehmen potenzielle und bestehende Kunden über die Wege Internet, Katalog und Stationärhandel: Neben dem Online-Vertriebskanal hagebau.de vertreibt baumarkt direkt seine Produktpalette über die Internet-Plattformen und Kataloge der großen Versender innerhalb der Otto Group sowie in den hagebaumärkten.

### **Sortiment und Service**

Im DIY-Segment ist das Online-Angebot auf hagebau.de aktuell einzigartig im Markt und umfasst mehr als 30.000 versandfähige Artikel – vom Schraubendreher über Pflanzen bis zum kompletten Badezimmer. Die Sortimentswelten umfassen unter anderem die Bereiche Fahrräder, Garten, Balkon und Freizeit, Renovieren und Bauen sowie Heizen und Klima.

Das Unternehmen bietet seinen Kunden neben der Einkaufsmöglichkeit im hagebaumarkt eigene Kataloge und Online-Shops. Der Hauptkatalog erscheint zweimal im Jahr und bildet einen Ausschnitt des Internet-Sortimentes ab; zusätzliche Spezialkataloge greifen über das ganze Jahr Einzelthemen auf. Dem Kunden stehen eine Vielzahl an Services zur Verfügung. Die Lieferung der gewünschten Ware erfolgt an die Wunschadresse, unabhängig davon, wo der Kauf getätigt wurde, im hagebaumarkt, im Online-Shop [hagebau.de](http://hagebau.de) oder dem Mobile-Shopping-Portal [m.hagebau.de](http://m.hagebau.de). Einen zusätzlichen Service erhalten Online-Kunden: Das Angebot im Internet erweitert das in den bundesweit knapp 370 hagebau Standorten verfügbare Sortiment und ermöglicht eine Sendungszusammenfügung sowie die Sendungsverfolgung via track & trace.

### **Erfolgreiches Multichannel-Geschäftsmodell**

baumarkt direkt verzahnt über die Kanäle hinweg sowohl Kunden- als auch Warenströme: Im hagebaumarkt finden Kunden Kataloge und bestellen im Internet oder informieren sich online und kaufen dann im Fachmarkt. Diese durchlässigen Vertriebskanäle fördern das „Channel-Hopping“ und erzielen deutlich höhere durchschnittliche Umsätze pro Kunde sowie eine

hohe Wiederkauftrate bei guter Kundenbindung. Der Mehrwert des Multichannel-Modells für den Kunden ist überzeugend: Er kann sich zu jeder Zeit, an jedem Ort und im gewünschten Vertriebsweg bei baumarkt direkt informieren und den Weg für Kauf und Rückgabe frei wählen. Nach dem Launch des Mobile-Shopping-Portals m.hagebau.de im Jahr 2011 wurde im Sommer 2012 der mobile Vertriebskanal der Online-Plattform hagebau.de mit der iPad-App weiter ausgebaut. Damit bietet baumarkt direkt sein komplettes Online-Sortiment in optimierter Form auch für das mobile Shopping an. Mittlerweile machen die mobilen Umsätze bei baumarkt direkt bereits ein Drittel des Umsatzes im E-Commerce aus.

### **Cross-Channel-Ansatz aus einem Guss**

Mit seiner Multiplattform-Strategie setzt der DIY-Distanzhändler auf die konsequente und schnelle Multiplikation seiner Online-Shop-Konzepte. Nach dem erfolgreichen Relaunch von hagebau.de im März 2015 ging ein halbes Jahr später WERKERSWELT.de mit der gleichen E-Commerce-Plattform an den Start. Der technische Aufbau der beiden Online-Shops bietet nicht nur eine deutlich verbesserte Mobile-Performance, sondern ermöglicht auch den gezielten Ausbau einer immer engeren Vernetzung der Online-, Stationär- und Katalog-Angebote. Darüber hinaus bietet die optimierte E-Commerce-Plattform baumarkt direkt die Chance, sich schnell und flexibel dem geänderten Nutzungsverhalten der Kunden anzupassen und diese noch zielgerichteter anzusprechen.

Seit November 2016 gibt es eine Smartphone-App, die für iOS und Android zum Download bereitsteht. Das Joint Venture von hagebau und Otto Group lässt damit auf innovative Weise die bisherigen Grenzen der Shopping-Kanäle verschwinden. Ab sofort können Kunden im Bereich Heimwerken, Haus und Garten mit ihrem Smartphone über die App im Online-Portal hagebau.de einkaufen, möglich ist aber genauso, das Smartphone als intelligenten Einkaufshelfer im hagebaumarkt vor Ort einzusetzen. Mit diesem Schritt baut baumarkt direkt seine führende Rolle in Sachen Mobile Commerce im DIY-Sektor weiter aus und erschließt Wege zusätzlicher Umsatzgenerierung.

### **Pressekontakt baumarkt direkt**

CORELATIONS

Agentur für Public Relations

Gabi Westerteiger, Tel.: (040) 6461-5372

Kathrin-Luise Fiesel, Tel.: (040) 6461-5305

Werner-Otto-Straße 1-7, 22179 Hamburg

Mail: [gabi.westerteiger@corelations.de](mailto:gabi.westerteiger@corelations.de)

Mail: [kathrin-luise.fiesel@corelations.de](mailto:kathrin-luise.fiesel@corelations.de)