

## Presseinformation

### **Mobiles Shopping überall: baumarkt direkt launcht Smartphone-App für hagebau.de**

**Hamburg, 10. November 2016** – Online- und Offline-Shopping wachsen zusammen. Diesen Trend greift die baumarkt direkt GmbH & Co KG noch stärker als bisher auf und bringt eine Smartphone-App an den Start, die ab sofort 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.

„Das Denken in Kanälen ist Vergangenheit. Immer mehr Kunden wechseln nicht nur ganz selbstverständlich zwischen On- und Offline, sondern verbinden beide Welten miteinander“, sagt Jörn Hartig, Chief Digital Officer bei baumarkt direkt. „Mit unserer neuen App für das Smartphone bilden wir diese Entwicklung ab und schaffen für unsere Kunden ein ganzheitliches Shopping-Erlebnis, das jederzeit und an jedem Ort größtmöglichen Service und Komfort bietet.“

Die Smartphone-App ist der konsequente nächste Schritt innerhalb der Digitalstrategie von baumarkt direkt. Schon länger steht die Verzahnung der Kanäle im Hinblick auf Kunden- und Warenströme im Fokus des erfolgreichsten Multichannel-Anbieters im deutschen DIY-Markt. Das Besondere: Die Kanäle verdrängen einander nicht, sondern ergänzen sich. Ob Vor-Ort-Besuch im hagebaumarkt, ob Katalog, Online-Shop, iPad-App oder jetzt die Smartphone-App – jedes Medium holt die Kunden dort ab, wo sie sich befinden, und bringt sie dorthin, wo sie nach ihren individuellen Bedürfnissen stöbern und kaufen wollen. Das stärkt die Kundenbindung und letztlich auch den Umsatz. Aktuell kommen rund 50 Prozent der Nutzer über mobile Devices auf hagebau.de, über das Smartphone allein sind es heute bereits 35 Prozent.

Den Mobile-Shop m.hagebau.de betreibt baumarkt direkt bereits seit 2011, ein Jahr später erweiterte die iPad-App die Vertriebskanäle auf der Online-Plattform hagebau.de. Mit der neuen App gibt baumarkt direkt dem Smartphone beim mobilen Shopping eine Hauptrolle. „Aus unserer Sicht der logische nächste Schritt, um der Rolle mobilem Shopping gerecht zu werden. Das Smartphone ist das einzige Device, das Menschen immer bei sich haben und natürlich auch vermehrt im Stationärhandel nutzen“, erklärt Hartig. „Außerdem ist es voll personalisiert und bietet damit viele Chancen, den Kunden passgenaue und

standortspezifische Angebote zu machen.“ Die neue App bildet nicht nur das komplette Sortiment ab, sondern wird in naher Zukunft auch beim Aufenthalt im Stationärhandel neue Möglichkeiten eröffnen, den Kunden über sein Smartphone anzusprechen und ihm einen echten Mehrwert zu bieten. Dabei kommen die nativen Funktionen des Smartphones ins Spiel, wie etwa der Ortungsdienst, über den das Auffinden von Produkten erleichtert werden kann, oder die Kamerafunktion, die das Einbinden von Virtual-Reality-Elementen zulässt. Auf diese Weise wird das Smartphone zum Bindeglied zwischen Stationär- und Onlinehandel und bringt besonders auch für den Stationärhandel große Vorteile.

Im Mittelpunkt der Digitalstrategie von baumarkt direkt steht der User mit seinen Interessen und Vorlieben. Entsprechend wird die App künftig auch anhand des User-Feedbacks weiterentwickelt. Einer der nächsten Schritte wird die Einbindung der Kundenkarte für hagebau-Kunden sein. Die Integration der Karte in digitaler Form ermöglicht dann die zielgerichtete Ansprache und Angebote dieser treuen Premiumkunden über die Smartphone-App.

Die App steht im [iTunes Store](#) und im [Google Play Store](#) zum kostenlosen Download zur Verfügung.

#### **Über baumarkt direkt**

Die baumarkt direkt GmbH & Co KG ist ein 2007 gegründetes Joint Venture der Otto Group und hagebau. Grundidee des Do-it-Yourself-Distanzhändler ist es, die hohe Kompetenz von hagebau im Stationärhandel mit den Erfahrungen der Otto Group im Distanzhandel zu bündeln. Als Multichannel-Anbieter verknüpft die Marke die vertrieblichen Möglichkeiten von Internet- und Katalogbestellung mit dem Stationärgeschäft. So bietet das Unternehmen seinen Kunden zu der Einkaufsmöglichkeit im hagebaumarkt eigene Kataloge sowie einen Online-Shop. Der Hauptkatalog erscheint zweimal im Jahr und bildet einen Ausschnitt des Internet-Sortimentes ab, zusätzliche Speziale Kataloge greifen über das ganze Jahr interessante Einzelthemen auf. Das Angebot im Internet erweitert zudem das in den hagebaumärkten verfügbare Sortiment und ermöglicht eine Sendungszusammenfügung sowie die Sendungsverfolgung (track & trace).

#### **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)