

## Presseinformation

### **baumarkt direkt steigert Umsatz um 10,4 Prozent auf 225,7 Millionen EUR**

- **Joint Venture der Otto Group und hagebau wächst schneller als der Markt**
- **Zweistelliger Umsatzzuwachs im Vergleich zum Vorjahr**

**Hamburg, 3. April 2014** – Die baumarkt direkt GmbH & Co KG, Hamburg, hat ihren Umsatz im Geschäftsjahr 2013/14 nach vorläufigen Zahlen erneut auf ein Rekordniveau gesteigert. Zum Geschäftsjahresende per 28.2.2014 rechnet das Joint Venture der Otto Group und hagebau mit einem Umsatz nach IFRS von 225,7 Mio. EUR (Vorjahr: 204,4 Mio. EUR) und übertrifft damit wie in den Vorjahren wieder seine Umsatzerwartungen. Während die Baumarktbranche wetterbedingt ein nominales Umsatzminus von 2,9 Prozent zu verzeichnen hat, legt baumarkt direkt mit einem prognostizierten Wachstum von 10,4 Prozent erstmalig seit 2011 im zwei- statt im einstelligen Bereich zu. Im Gegensatz zur gesamten Branche und dem „BHB - Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V.“, die sich für 2014 zurückhaltend optimistisch geben, erwartet der marktführende Do-it-Yourself-Distanzhändler in Deutschland für das gerade angelaufene Geschäftsjahr eine signifikante positive Entwicklung.

#### **Bestes Ergebnis seit Joint-Venture-Gründung**

„Auch wir hatten zu Beginn des vergangenen Jahres witterungsbedingt Umsatzrückgänge, insbesondere in den Warengruppen des Gartenbereichs“, konstatiert Stefan Ebert, Geschäftsführer von baumarkt direkt. „Nach dem schwierigen Start in das wichtige Frühjahrsgeschäft 2014 sind wir sehr stolz auf die gute Ergebnisentwicklung des abgelaufenen Geschäftsjahres.“ baumarkt direkt erwirtschaftete das beste Ergebnis seit der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens im Jahr 2007 und stellt mit dem deutlichen Wachstum gegen den negativen Branchentrend einmal mehr die nachhaltige Ertragskraft der Partnergesellschaften unter Beweis.

Die Stärke von baumarkt direkt ist die konsequente Nutzung der Kompetenzen beider Joint Venture-Partner. Das Unternehmen verknüpft die Expertise aus langjähriger Erfahrung im Distanzhandel und E-Commerce der Otto Group mit dem etablierten Baumarkt-Fachwissen von hagebau im Stationärhandel. Mit dem erfolgreichen Multichannel-Geschäftsmodell erreicht der DIY-Distanzhändler seine Kunden über eigene Kataloge, den Online-Vertriebskanal [hagebau.de](http://hagebau.de) und das Mobile-Shopping-Portal [m.hagebau.de](http://m.hagebau.de) erreicht. Dazu kommen die hagebaumärkte sowie die Internet-Plattformen und Kataloge der großen Versender innerhalb der Otto Group. baumarkt direkt profitiert dabei stark von der

Markenbindung der Konzernkunden und dem Vertrauen in die Versandhandelskompetenz der Marke OTTO.

### **Signifikantes Wachstum durch Multichannel und Sortimentserweiterung**

„Unser strategischer Fokus wird weiterhin auf einer konsequenten Multichannel-Ausrichtung sowie der noch stärkeren Verzahnung aller Kanäle liegen. Ziel ist auch im neuen Geschäftsjahr ein signifikantes Wachstum“, sagt Volker Treffenstädt, Geschäftsführer von baumarkt direkt. Zur Umsatzsteigerung im laufenden Geschäftsjahr soll außerdem die im Februar gestartete Offensive in Sachen Workwear beitragen. Mit der Ergänzung seiner Produktpalette um Arbeitsbekleidung und persönliche Sicherheitsausrüstung (PSA) erweitert das Joint Venture-Unternehmen im Rahmen des Multichannel-Konzepts auch die Angebote seiner Mutterkonzerne. Neben dem eigenen Online-Shop und einem neuen Spezialkatalog vertreibt baumarkt direkt die Workwear-Produkte über otto.de und bietet die Kataloge in den hagebaumärkten an.

### **Über baumarkt direkt**

Die baumarkt direkt GmbH & Co KG, ein 2007 gegründetes Joint Venture der Otto Group und hagebau, ist der marktführende Do-it-Yourself-Distanzhändler in Deutschland. Grundidee des Joint Ventures 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 Spezialkataloge 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

Wandsbeker Straße 3-7, 22172 Hamburg

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

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