

## Presseinformation

### Online-Shop WERKERSWELT.de neu aufgesetzt

- **hagebau Einzelhandels-Vertriebsschiene WERKERS WELT mit neuem Shop im Netz**
- **Neues E-Commerce-Konzept von baumarkt direkt zum zweiten Mal umgesetzt**
- **Sortiment im Online-Shop deutlich erweitert**
- **Hoher Nutzungskomfort durch Mobile-Optimierung**
- **Online bestellen und im Standort abholen in allen WERKERS WELT Standorten möglich**

**Hamburg/Soltau, 10. September 2015** – Die baumarkt direkt GmbH & Co KG, das Joint Venture der Otto Group und der hagebau Gruppe, hat den Online-Shop WERKERSWELT.de komplett überarbeitet. Damit setzt baumarkt direkt seine Strategie, Online-Shop-Konzepte und Vertriebsmarken flexibel und schnell zu multiplizieren, weiterhin zielgerichtet um. Bereits im März wurde der Online-Shop hagebau.de mit gleicher E-Commerce-Plattform gestartet.

Die Kunden von WERKERSWELT.de profitieren durch den Relaunch von einem deutlich erweiterten Sortiment und hoher Anwenderfreundlichkeit. In dem mobile-optimierten Shop werden Produkte aus den Bereichen Bau- und Gartenbedarf angeboten.

„Die Einführung der neuen E-Commerce-Plattform im Frühjahr war ein strategischer Meilenstein für die weitere Entwicklung von baumarkt direkt“, betont Stefan Ebert, Geschäftsführer des Joint Ventures. „Dass diese neue Plattform optimale Basis ist, zeigt die effiziente und schnelle Umsetzung des WERKERS WELT Online-Shops“, so Ebert weiter. Darüber hinaus arbeite baumarkt direkt permanent an der Erweiterung des Online-Portfolios.

### **Gezielte Umsetzung der Cross-Channel-Strategie auch für Kleinflächenkonzept**

Mit dem neuen WERKERS WELT Shop im Netz wird darüber hinaus die Cross-Channel-Strategie des hagebau Einzelhandels konsequent vorangetrieben. Kunden können ab sofort auch online ordern und stationär abholen:

„Die Verzahnung aller Absatzkanäle ist wesentlicher Erfolgsfaktor“, so Kai Kächelein, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing hagebau Einzelhandel. „Daher sind Cross-Channel-Module auch in den neuen Online-Shop für WERKERS WELT integriert“, erläutert Kächelein. Auch für WERKERS WELT erfüllt man mit Start des neuen Shops die Bedürfnisse und Erwartungen von Kunden an einen modernen Händler – online wie offline. „Kunden wünschen ein Angebot über alle Kanäle hinweg und ein ganzheitliches Einkaufserlebnis. Dabei differenzieren sie nicht zwischen dem stationären Angebot und den online

präsentierten Artikeln. Der neue Online-Shop zahlt über die Cross-Channel-Strategie hinaus auf die nachhaltige Markenbildung von WERKERS WELT ein.“

„Eine hohe E-Commerce-Kompetenz ist zur durchgängigen Markenbildung auf allen Kanälen unerlässlich“, so Ebert. Die Schnelligkeit, mit der ein neuer Online-Shop unter Einbezug von Cross-Channel-Modulen wie „Bestellen & Abholen“ umgesetzt werden kann, zeige klar, dass man bei baumarkt direkt absolut zukunftsfähig aufgestellt sei. „Mit unserer Strategie treffen wir die Bedürfnisse der Kunden von heute.“

### **Mobile als zentraler Vertriebskanal**

Mit dem Relaunch von WERKERSWELT.de legt baumarkt direkt seinen Fokus noch stärker auf das Thema Mobile. Die Funktionalitäten des neuen Online-Shops sind für alle Smartphones, Tablets und Laptops einheitlich. Der Shop ist damit auf allen gängigen Endgeräten optimal nutzbar und setzt in Sachen Bedienkomfort und User Experience Maßstäbe. Die Artikelpräsentation wurde komplett überarbeitet, in der Breite deutlich erweitert und sorgt mit neuer und übersichtlicherer Darstellung für einen verbesserten Kundennutzen.

„Mobile ist bei uns längst kein reines Informationsmedium mehr, sondern ein vollwertiger Shopping-Kanal, der deutlich höhere Umsätze generiert als wir noch vor zwei oder drei Jahren erwartet hätten“, sagt Ebert. Der mobile Vertriebskanal werde daher auch im Mittelpunkt von zukünftig geplanten, weiteren Multiplikationen von baumarkt direkt stehen.

### **Über baumarkt direkt**

Die baumarkt direkt GmbH & Co KG, ein 2007 gegründetes Joint Venture der Otto Group und hagebau Gruppe, ist der marktführende Do-it-Yourself-Distanzhändler in Deutschland. Grundidee des Joint Ventures ist es, die hohe Kompetenz der hagebau Gruppe im Stationär-Handel mit den Erfahrungen der Otto Group im Distanzhandel zu bündeln. Als Multi-Channel-Anbieter verknüpft die Marke baumarkt direkt die vertrieblichen Möglichkeiten von Internet- und Katalogbestellung mit dem Stationär-Geschäft. 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, Telefon: +49 40 6461-5372

Kathrin-Luise Fiesel, Telefon: + 49 40 6461-5305

Werner-Otto-Straße 1-7, 22179 Hamburg

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

**Pressekontakt hagebau**

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  
E-Mail: [ralph.esper@hagebau.com](mailto:ralph.esper@hagebau.com)  
Internet: [www.hagebau.com](http://www.hagebau.com)