



## **Otto Group und Hagebau trennen sich**

**Nach fast elf Jahren erfolgreicher Zusammenarbeit haben sich Hagebau und die Otto Group nach eingehender Prüfung in beiderseitigem Einverständnis entschieden, in Zukunft getrennte Wege zu gehen und das Joint Venture Baumarkt Direkt zu beenden.**

Michael Sinn ist gemeinsam mit Stefan Ebert Geschäftsführer von Baumarkt Direkt. Nach der Auflösung bleibt Sinn Geschäftsführer von Baumarkt Direkt, Ebert verantwortet künftig die Geschäfte von Hagebau connect. Im Interview erläutert Michael Sinn die Hintergründe der Joint Venture-Beendigung und erläutert künftige Maßnahmen.

### **Warum trennt sich OTTO vom Joint-Venture mit Hagebau?**

**Michael Sinn:** Beide Firmen wollen sich trennen, weil die Geschäftsmodelle mittlerweile ganz unterschiedlich sind. OTTO verfolgt die Plattform-Strategie, Hagebau den Cross Channel-Ansatz mit 370 Baumärkten plus Online. Das passt nicht mehr zusammen. Ein Beispiel hierfür: Wir wollen unsere Preise online immer möglichst schnell an den Markt anpassen, Hagebau strebt wegen des Stationär-Handels eher stabile Preise an. Beide Unternehmen wollen deshalb künftig auch online getrennte Wege gehen.

### **Zu wann wird der Vertrag aufgelöst?**

Vorbehaltlich der Zustimmung des Kartellamtes und anderer Gremien zum 30. Juni 2019.

### **Was passiert mit den Mitarbeitern? Wo werden Sie künftig arbeiten?**

Ein Teil der rund 200 Mitarbeiter wird am Standort Hamburg von Hagebau übernommen, der andere Teil verbleibt bei Baumarkt Direkt. Beide werden weiterhin im Alten Teichweg in separaten Gebäuden sitzen.

### **Wie werden die Unternehmen künftig aufgeteilt?**

Baumarkt direkt verbleibt mit seinem Sortiment auf otto.de, tritt aber auch weiterhin nicht namentlich gegenüber dem Endkunden auf. Die Online-Shops hagebau.de und werkerswelt.de werden nach Auflösung des Joint Ventures von der neuen Gesellschaft Hagebau connect betrieben. Das Unternehmen wird künftig die E-Commerce Aktivitäten des Hagebau Einzelhandels bündeln und weiterentwickeln.

### **War Baumarkt Direkt denn erfolgreich?**

Ja, mit 260 Millionen Umsatz sind wir Online-Marktführer im Do it yourself-Segment, weit vor Obi, Hornbach und Bauhaus.

### **Wird Baumarkt Direkt mit seinen Artikeln jetzt in die Otto-Systeme integriert?**

Ja, wir arbeiten hinter den Kulissen jetzt schon an der Re-Integration, vor allem bei IT und Logistik. Das soll schrittweise bis zum 30. Juni 2019 umgesetzt werden.

### **Wie geht es mit den Baumarkt Direkt-Artikeln auf otto.de weiter?**

Weiter bergauf! Wir steigern im laufenden Geschäftsjahr unseren Umsatz auf otto.de zweistellig und wollen weiterwachsen. Wir wollen vom wachsenden DIY-Markt profitieren und das Segment vollumfänglich abbilden. Wir passen damit wunderbar zur Assortmentstrategie von OTTO, die einen Schwerpunkt auf Home & Living legt. DIY und Garten entwickeln wir im Hinblick auf diese Strategie.

### **Soll auch das Sortiment insgesamt wachsen?**

Ja, unbedingt. Wir haben jetzt rund 50.000 Artikel, wollen um 100.000 Artikel wachsen. Die werden wir schwerpunktmäßig durch OSS-Partner bewirtschaften lassen, beispielsweise bei Schrauben und anderen Befestigungsmaterialien. Wir legen großen Wert auf hochfrequente Sortimente mit hohen Wiederverkaufsraten.

### **Über welche Otto Group Firmen verkauft Baumarkt Direkt noch?**

Neben OTTO, auch Baur, Schwab, Heine und in Österreich OTTO und Universal, sowie OTTO Holland.

### **Wird Baumarkt Direkt weiterhin den stationären Handel beliefern?**

Nein, das stellen wir ein.

### **Wird Hagebau dann nicht ein zukünftiger Online-Konkurrent?**

Bislang lag der Mehrwert des Joint Ventures in der Bündelung von Kompetenzen, nicht in der Verringerung des Wettbewerbs. Beide Unternehmen waren bereits vor dem Joint Venture im Baumarkt-Segment aktiv. Nun verfolgen beide Unternehmen wieder ihre individuellen Pläne. Durch die Plattformstrategie kooperiert otto.de ohnehin immer stärker mit einer Vielzahl von Händler. Wir vertrauen für die Zukunft auf unsere Erfahrung und Schlagkraft.