

# EURO|BAUSTOFF

■ ■ ■ ■ DIE KOOPERATION



Mittelständisch. Individuell. Erfolgreich.  
Europas Nummer 1 für Baustoffe, Holz und Fliesen.

# Internationale Größe für regionale Stärke

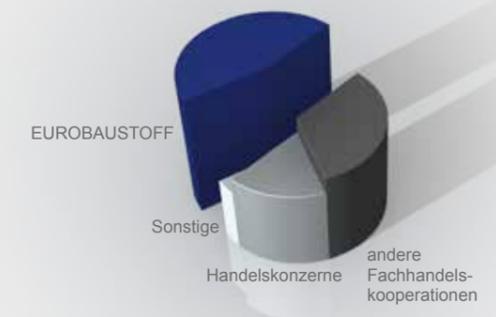
Die Gemeinschaft fürs Bauen und Renovieren in Europa



## Europas Nummer 1 für Baustoffe, Holz und Fliesen: Stand 31. August 2013

- 500 selbstständige Unternehmen
- 1.447 Standorte
- 23 Mio. m<sup>2</sup> Verkaufs- und Ausstellungsfläche
- 3.650 LKWs
- 85.000 Palettenstellplätze in 6 Zentrallagern
- Außenumsatz 2012: 12,5 Mrd. Euro
- Zentral abgerechneter Umsatz 2012: 5,14 Mrd. Euro

## Umsatzanteile im deutschen Baustofffachhandel:



Ein Einzelner kann viel erreichen. Mit einer Vision, einem Ziel, Durchsetzungsvermögen, Energie und enormem Kraftaufwand. In einer Gruppe wird es deutlich leichter. Dynamik, Kontakte, gebündelte Kräfte und Kompetenzen bringen jeden Einzelnen schneller ans Ziel. Am Anfang der Kooperation stand die Idee des gemeinsamen Einkaufs von Baustoffen, Fliesen und Holz. Ziel war es, durch Mengenbündelung bessere Einkaufspreise und damit optimierte Konditionen für mehr Wettbewerbsfähigkeit zu errei-

chen. Heute ist daraus eine Gemeinschaft gewachsen, die ihre Fachhändler aktiv in allen Unternehmensbelangen unterstützt. Die Kooperationszentrale bietet mittlerweile mit 290 Mitarbeitern ein umfangreiches Dienstleistungsportfolio, um ihre Fachhändler im Tagesgeschäft zu unterstützen und zukunftsorientiert aufzustellen. Die EUROBAUSTOFF hat sich als Kooperation des Fachhandels für Baustoffe, Fliesen und Holz am Markt als Europas Nummer 1 etabliert.

## Ohne Vergangenheit keine Zukunft

Der Ursprung einer lebhaften Historie



- ab 1962** Gründung der Kooperation INTERPARES (1962), des IBS Leistungsverbands (1968) sowie der Kooperation MOBAU (1971)
- 1994** Fusion zur INTERPARES MOBAU und Entstehung der Verbundmarke i&M Bauzentrum
- 1995** IBS wird zur INTERBAUSTOFF
- 2000** Erste Gespräche über eine Zusammenarbeit zwischen INTERPARES MOBAU und INTERBAUSTOFF
- 2004** Zusammenschluss zur i&M INTERBAUSTOFF
- 2006** Umfirmierung der Gesellschaft in EUROBAUSTOFF – DIE KOOPERATION
- Heute** Europas führende Fachhandelskooperation für Baustoffe, Fliesen und Holz

Klare Visionen und feste Ziele erfordern neue Wege und Denkweisen. Nur wer sich verändert, kann weiterkommen.

Dass Entwicklung stark macht, zeigt die eindrucksvolle Historie der EUROBAUSTOFF. Die tief reichenden Wurzeln finden ihren Ursprung in den frühen 1960er Jahren mit der Gründung der Fachhandelskooperationen INTERPARES, MOBAU und dem IBS Leistungsverband. Im Jahre 1994 kommt es mit der Fusion von

INTERPARES und MOBAU erstmals zu einer entschiedenen Kräftebündelung und der Geburtsstunde der Verbundmarke i&M Bauzentrum. Etwa zeitgleich wird aus dem IBS Leistungsverband die INTERBAUSTOFF.

Der Zusammenschluss der beiden neu konstituierten Kooperationen legt 2004 letztlich den Grundstein für die heutige EUROBAUSTOFF.

# Leitwerte, die Handeln und Denken prägen

Mittelständisch – individuell – erfolgreich



1

## Mittelständisch

EUROBAUSTOFF Fachhändler überzeugen mit schlanken Prozess- und Entscheidungsstrukturen, schnellen und flexiblen Leistungsangeboten sowie einem sehr persönlichen Verhältnis zur Kundschaft. Begründet liegt dies in der direkten und unmittelbaren Unternehmensverantwortung der Fachhändler. Das schafft ein langfristig orientiertes, vertrauensvolles Geschäftsklima zum Vorteil aller Beteiligten.

2

## Individuell

EUROBAUSTOFF Fachhändler passen sich in ihrer Unternehmensausrichtung der jeweiligen Situation im Marktumfeld und der Kundenbedürfnisse an. Dadurch ist jeder Standort anders ausgerichtet. Auf die verschiedensten Kundenwünsche kann so gezielt eingegangen werden. Die Erfordernisse des Marktes sind dadurch immer sicher gestellt.

3

## Erfolgreich

EUROBAUSTOFF Fachhändler sind mit einem Außenumsatz von 12,5 Mrd. € absoluter Marktführer im Fachhandel von Baustoffen, Holz und Fliesen in Deutschland. Die Marktführerschaft gilt auch für den deutschsprachigen Raum Europas. An 1.447 Standorten sind die derzeit 500 Fachhändler aktiv und beschäftigen dafür mehr als 40.000 Mitarbeiter plus weit über 3.000 Auszubildende. Dieser Zusammenhalt gibt der gesamten Gruppe Sicherheit und Vertrauen.

Jede Gemeinschaft braucht einheitliche Werte, zu denen alle Beteiligten stehen und nach denen sie sich verhalten. Strukturen, die verlässlich den Weg weisen und helfen, nicht von ihm abzukommen. Regeln, Rahmenbedingungen oder Gewohnheiten, die durch den Alltag führen.

In der EUROBAUSTOFF, einer Kooperation aus Individualisten, sind konkrete Wegweiser für den Erfolg unerlässlich. Sie stärken und sichern der EUROBAUSTOFF den Bestand und die Zukunft ihrer Fachhändler. Hier werden kollektive Interessen gegenüber Lieferanten, Wettbewerbern und Abnehmern wahrgenommen, innovative Konzepte und Dienstleistungen entwickelt und die Selbstständigkeit jedes Fachhändlers gefördert.

## Stärke ergibt sich aus Gemeinschaft

Selbstständige Unternehmer – individuelle Marktauftritte – gemeinsame Werte



### Die große Gemeinschaft im europäischen Fachhandel für Baustoffe, Holz und Fliesen:

- Die EUROBAUSTOFF Fachhändler beschäftigen rund 40.000 kompetente Fachleute in der Beratung, der Objektbearbeitung und im Verkauf.
- Die Fachhändler der EUROBAUSTOFF beschäftigen derzeit 3.100 Auszubildende.
- Auf 23 Mio. m<sup>2</sup> Verkaufsfläche bieten die EUROBAUSTOFF Fachhändler alles zum Thema Bauen, Renovieren und Verschönern.
- Mit 312.000 m<sup>2</sup> Ausstellungsfläche machen die EUROBAUSTOFF Fachhändler Bauen und Renovieren erlebbar.
- Die EUROBAUSTOFF Fachhändler haben ständig Zugriff auf über 1,5 Millionen verschiedene Artikel.

Das EUROBAUSTOFF-Signet ist die gemeinsame Klammer am Markt

In Europa sind wir die Nummer 1 für Baustoffe, Holz und Fliesen – als führendes Unternehmen in diesem Bereich jedoch nur innerhalb der Branche bekannt. Die EUROBAUSTOFF setzt nicht auf Masse und Einheitsoptik, sondern auf kraftvolle Unternehmenskonzepte und individuelle Marktauftritte. Jeder Fachhändler agiert daher nicht nur selbstständig, sondern auch unter seinem eigenen Namen und ist auf die regionalen Bedürfnisse seiner Kunden ausgerichtet. Diese Leistungsfähigkeit verbindet:

- Alle EUROBAUSTOFF Fachhändler zeigen sich immer service- und qualitätsorientiert.
  - Alle EUROBAUSTOFF Fachhändler begleiten ihre Kunden bei jeder Aufgabenstellung persönlich und mit innovativen Lösungen.
  - Alle EUROBAUSTOFF Fachhändler zeigen sich in allem engagiert und verlässlich.
- Daraus ergeben sich für jeden Fachhändler drei gemeinsame Werte, auf die Sie sich verlassen können:  
**Kompetent. Zuverlässig. Zukunftsorientiert.**

## Die starke Marke mit einem gemeinsamen Ziel

i&M Bauzentrum – die Werbe- und Vertriebsgemeinschaft der EUROBAUSTOFF



Das Leistungsversprechen der EUROBAUSTOFF Fachhändler in der Werbe- und Vertriebsgemeinschaft i&M Bauzentrum:

- Kompetente (Planungs-) Beratung durch ausgebildete Fach-Spezialisten
- Informative und inspirierende Ausstellungen zu unterschiedlichen Baubereichen
- Abgestimmte Sortimente für Profi- und Endkunde
- Individuelle und persönliche Betreuung vor Ort
- Ausgefeiltes Fuhrparkmanagement für schnelle Belieferungen
- Gezieltes Handwerkermanagement

Ein guter Name ist hart erkämpft. Im Wettbewerb, bei den Partnern und vor allem kundenseitig. Mit der Werbe- und Vertriebsgemeinschaft i&M Bauzentrum bietet die EUROBAUSTOFF ihren Fachhändlern die Möglichkeit, ihren guten individuellen Namen mit der Kraft einer national verbreiteten Marke zu verbinden. Sie ermöglicht jedem Einzelnen eine klare Positionierung, ein hohes Maß an Eigenständigkeit und eine konsequente Differenzierung vom Wettbewerb. Das angebotene Leistungspaket innerhalb der Werbe- und Vertriebsgemeinschaft

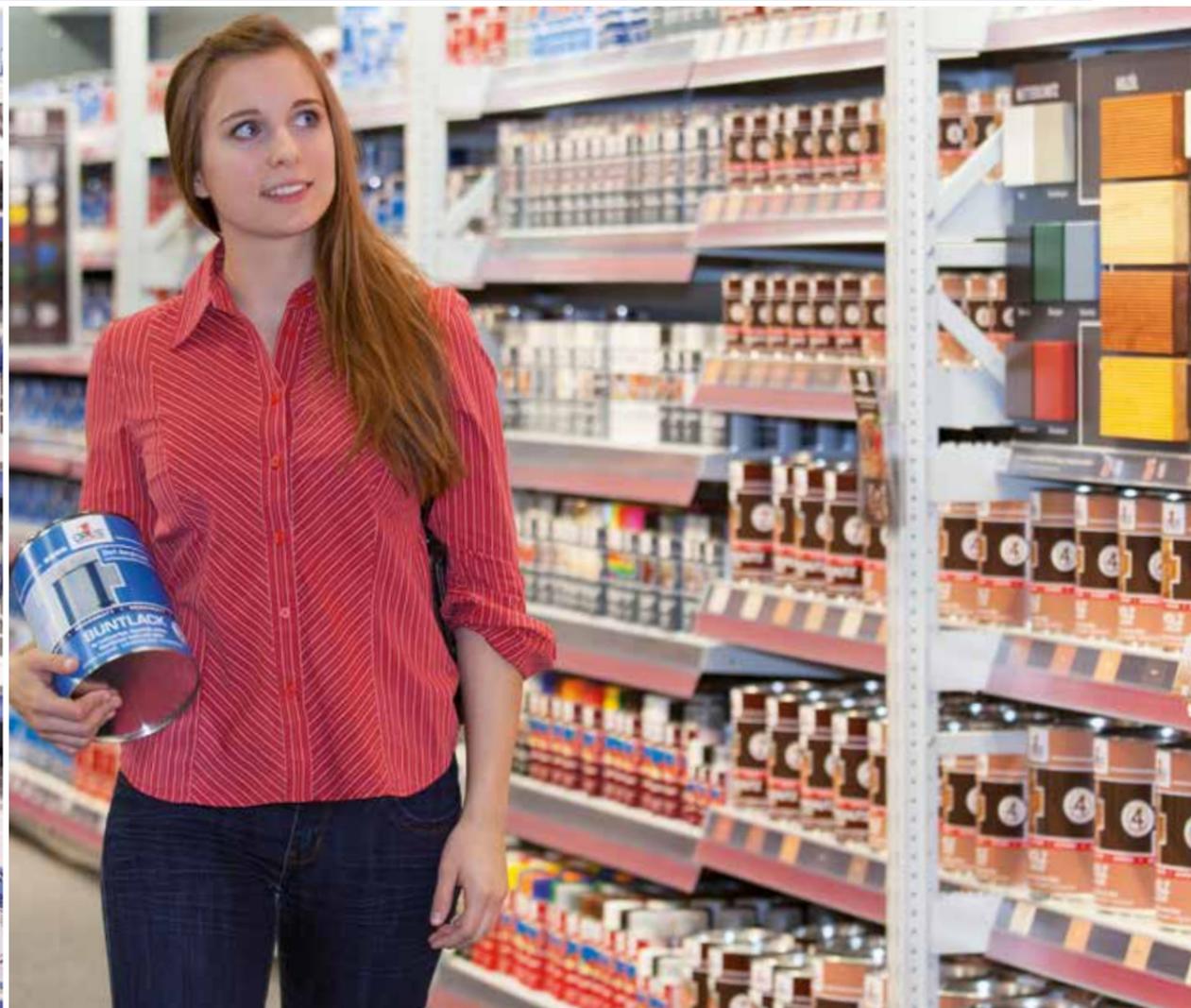
i&M Bauzentrum ist umfangreich und vielseitig:

- Strategische Markenpositionierung
- Vermittlung der Markenbotschaft
- Realisierung von gemeinsamen, exklusiven Werbe- und Vertriebsmitteln mit stark reduziertem Kostenaufwand für den einzelnen Fachhändler

Bislang tragen 120 Fachhändler an mehr als 200 Standorten die blau-rot-grüne Flagge i&M Bauzentrum und profitieren von der Bekanntheit der Werbe- und Vertriebsgemeinschaft.

## Unsere Handelsmarken: qualitätsbewusst und attraktiv

OPUS1, Prima und Cerabella – eigenständig und mit klarem Profil



### **OPUS1**

**Die starke Marke für Farben, Lacke und Lasuren**  
 OPUS1 hat sich schon seit Jahren am Markt etabliert und bietet aufeinander abgestimmte Produkte und Lösungen für verschiedenste Einsatzgebiete und jedes Ambiente. Das umfangreiche Sortiment für ganzheitliche, kreative Wohnraumgestaltung.

### **Prima**

**Die starke Marke für Baustoffe**  
 Die Handelsmarke Prima feierte 2012 bereits ihr 15-jähriges Bestehen – der beste Beweis für Markenkontinuität und Akzeptanz. Dieses Sortiment muss den Vergleich mit Produkten der Markenindustrie nicht scheuen – die Qualität stimmt, der Preis auch. Und das in den Bereichen Dachabdichtung und -zubehör, Trocken-/Innenausbau, Türdrückergarnituren, Fliesenzubehör, Bauchemie, Mörtel und Putze, Garten- und Landschaftsbau sowie Tiefbau.

### *Cerabella*

**Die exklusive Marke für Fliesen/Naturstein-Spezialisten**  
 Führende deutsche und internationale Hersteller garantieren höchste Qualitätsstandards. Das exklusive Fliesensortiment besticht durch innovatives Design, ausgerichtet nach aktuellen Trends. Cerabella gibt es nur bei den Spezialisten der Fachgruppe Fliesen/Naturstein.

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, sich vom Wettbewerb abzuheben und anders oder sogar besser zu sein. In Sachen Sortiment und Angebot wird eine Differenzierung deutlich komplexer. Hier schaffen eigene Handelsmarken eine klare Einzigartigkeit, denn diese Produkte gibt es exklusiv nur bei den Fachhändlern der EUROBAUSTOFF. Alle Produkte aus den Handelsmarkensortimenten unterliegen ständigen Qualitätskontrollen durch Industrie, Fachhändler und EUROBAUSTOFF gleichermaßen.

Mit Prima und OPUS1 stehen attraktive Alternativen zu den Markenartikeln zur Verfügung. So bieten die EUROBAUSTOFF Fachhändler in vielen Sortimentsbereichen eine entsprechend größere Auswahl und Sortimentstiefe. Mit der Marke Cerabella offeriert die EUROBAUSTOFF eine besonders exklusive Handelsmarke zu überzeugenden Verkaufspreisen für das Sortiment Fliesen.

# Engagement ist das beste Fundament

Baustoff-Fachwissen vom Keller bis zum Dach



## Die Baustoff-Kompetenz der EUROBAUSTOFF in Zahlen:

- Jedes vierte Dach in Deutschland wurde bundesweit von einem EUROBAUSTOFF Fachhändler geliefert.
- 1,3 Mio. Haustüren wurden 2012 von EUROBAUSTOFF Fachhändlern verkauft.
- Gut ausgebildete und spezialisierte Mitarbeiter der Fachbereiche beraten die EUROBAUSTOFF Fachhändler in allen Fragen zum jeweiligen Sortiment. Über 1.420 gelistete Baustofflieferanten aus den folgenden Bereichen finden bei der EUROBAUSTOFF verlässliche Partner in punkto Kundenberatung, Bevorratung, Logistik, Marketing und Vertrieb:
  - Bauelemente
  - Baumetalle
  - Dach/Fassade
  - Galabau
  - Putze/WDVS/Bauchemie
  - Rohbau/Wandbaustoffe
  - Tiefbau
  - Trockenbau/Dämmstoffe

Kunden erwarten heute nicht nur Vielfalt im Sortiment, sondern Know-how in jedem Bereich. Erst die Summe aus Qualität, Auswahl und Überzeugung schafft Sicherheit und Vertrauen. Diese Kompetenz bieten die EUROBAUSTOFF Fachhändler ihren 1.447 Standorten – unabhängig davon, ob es sich dabei um einen spezialisierten Fachmarkt oder ein großes Bauzentrum handelt. Die individuellen Bedürfnisse aller Kundengruppen – Handwerker, Profi- und Privatkunden – können optimal abgedeckt werden. Dafür sind im Baustoffsektor über 1.420 Lieferanten gelistet, darun-

ter selbstverständlich auch die stärksten Markenhersteller aus allen Sortimentsbereichen. Eine riesige Zahl an Produkten, die dem Kunden alle Möglichkeiten für die richtige Produktauswahl bietet. Bei der EUROBAUSTOFF arbeiten Experten der Branche. Diese wissen genau, wovon sie sprechen, sind mit Materialien sowie deren Verarbeitung vertraut und leben ihr Spezialgebiet mit Begeisterung. Diese Leidenschaft fürs Bauen und Renovieren erfahren sowohl Profis aus dem Handwerk als auch private Kunden jeden Tag aufs Neue.

# Nachhaltigkeit ist das stärkste Argument

Gewachsene Kompetenz in Sachen Holz



## Die Holz-Kompetenz der EUROBAUSTOFF:

- In Einkauf und Vertrieb des Holzhandels unterstützen erfahrene Mitarbeiter die EUROBAUSTOFF Fachhändler beim aktiven Vertrieb und der zielgruppenorientierten Marktbearbeitung vor Ort.
- Beschaffungsmanagement aller Holzsortimente:
  - Listung aller wesentlichen Lieferanten der Branche
  - Einkauf von Standardsortimenten für Lager- und Objektbedarf
  - Import aus Skandinavien, dem Baltikum, Russland, Asien und Südamerika
  - Sortimentsauswahl nach Zielgruppen und Betriebstypen
- Vertriebskonzepte und Marketing für die Zielgruppen Zimmerer, Tischler und Endverbraucher für alle Gewerke in Neubau, Ausstattung und Modernisierung

Holz als einer der vielseitigsten Baustoffe überhaupt bietet eine enorme Spanne an Einsatzmöglichkeiten rund um Haus und Garten. Das Know-how der EUROBAUSTOFF und ihrer Fachhändler in diesem Bereich verteilt sich auf verschiedene Betriebstypen: Neben spezialisierten Holzfachhändlern und Holzcentren verfügen auch viele der Baustoffhändler und Bauzentren über ein umfangreiches Sortiment aus den Bereichen Holzwerkstoffe,

Bauelemente, Schnittholz, Hobelware, Bodenbeläge und Holz im Garten. Die Nachfrage aller Kundengruppen, wie Tischler, Zimmerer oder Endverbraucher, wird mit individuell angepassten Sortimenten optimal abgedeckt. In vielen Bereichen wie z.B. Schnittholz, OSB, Dachfenster oder Dämmstoffe besetzen die EUROBAUSTOFF Fachhändler bereits heute marktführende Positionen.

# Vielfalt und Kreativität – die Basis für attraktive Ausstellungen

Fliesen und Naturstein: die Leidenschaft für Design und Funktion



## Die Fliesen-Kompetenz der EUROBAUSTOFF:

- Handels- und industrieerfahrene Mitarbeiter unterstützen die EUROBAUSTOFF Fachhändler beim aktiven Vertrieb und der zielgruppenorientierten Marktbearbeitung vor Ort.
- Internationales Beschaffungsmanagement mit mehr als 180 Marken in allen Sortimenten für den erfolgreichen Fliesen-Vertrieb
- Nutzenoptimierung mit der Fachgruppen-Marke Cerabella



Wir sind Partner der Initiativen



Keramik und Naturstein sind dauerhaft faszinierend vielfältige Baustoffe und der Inbegriff für Individualität, Wohnwert und Lebensfreude. Bei EUROBAUSTOFF Fachhändlern finden Kunden ein hochattraktives Sortiment an keramischen Belägen und Natursteinen für Wand und Boden, dazu bauchemische Verlegewerkstoffe, Werkzeuge und Zubehör. Fachkundige Beratung, große Auswahl und starker Service werden von Profikunden in gleichem Maße geschätzt wie von privaten Hausbauern und Renovierern.

Die EUROBAUSTOFF arbeitet mit allen namhaften internationalen Lieferanten zusammen und ist ständig in der ganzen Welt auf der Suche nach neuen Produkten und Lösungen. Durch laufende Marktbeobachtung wird die Sortimentsauswahl verfeinert und zielgerichtet in den Markt gebracht. Die Kunden erleben diese Begeisterung für Fliese und Naturstein in außergewöhnlicher Vielfalt in inspirierenden und informativen Ausstellungen.

# Professionalität kennt keine Kompromisse

Von der Arbeit der Fachgruppen profitiert jeder Kunde



## Das Arbeits- und Leistungsprogramm der EUROBAUSTOFF Fachgruppen:

- Regelmäßige Arbeitstagungen zum intensiven Informationsaustausch
- Gemeinsamer Einkauf zur Mengenbündelung und Sortimentssteuerung
- Qualifizierte Aus- und Weiterbildung von Führungskräften und Mitarbeitern für überdurchschnittliche Beratungsqualität
- Aktives Marketing bis hin zum gemeinsamen Auftritt auf Fachmessen
- Intensive Lieferantenkontakte

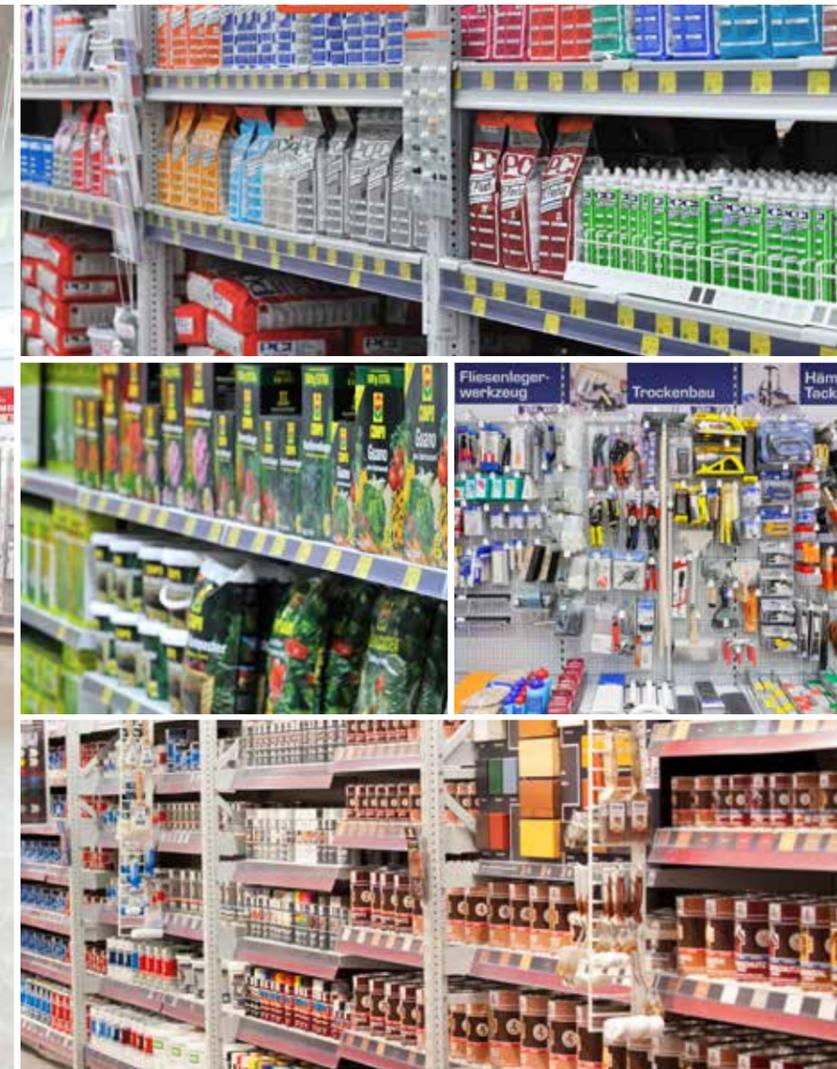
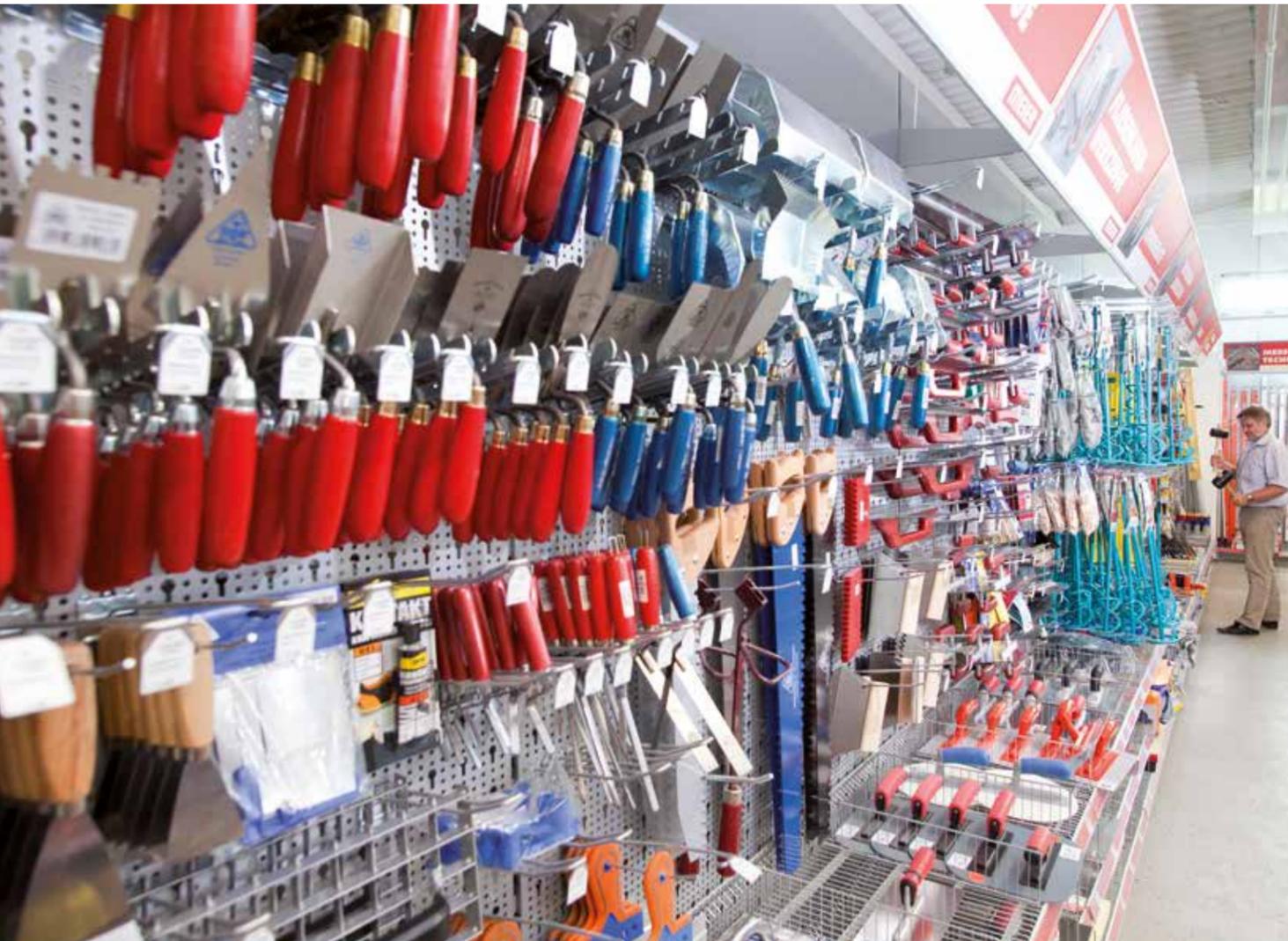
- |   |   |
|---|---|
| FACHGRUPPE<br><b>EUROBAUSTOFF</b><br>■ ■ ■ ■ GALABAU        | FACHGRUPPE<br><b>EUROBAUSTOFF</b><br>■ ■ ■ ■ TIEFBAU              |
| FACHGRUPPE<br><b>EUROBAUSTOFF</b><br>■ ■ ■ ■ PUTZE / WDVS   | FACHGRUPPE<br><b>EUROBAUSTOFF</b><br>■ ■ ■ ■ FLIESEN / NATURSTEIN |
| FACHGRUPPE<br><b>EUROBAUSTOFF</b><br>■ ■ ■ ■ HOLZ           | FACHGRUPPE<br><b>EUROBAUSTOFF</b><br>■ ■ ■ ■ TROCKENBAU           |
| FACHGRUPPE<br><b>EUROBAUSTOFF</b><br>■ ■ ■ ■ DACH & FASSADE | FACHGRUPPE<br><b>EUROBAUSTOFF</b><br>■ ■ ■ ■ BAUELEMENTE          |

Profikunden am Bau, im Ausbau und in der Modernisierung stellen heute hohe Anforderungen an die Qualität von Sortiment, Beratung und Dienstleistungsangebot ihrer Handelspartner. Um diesen spezifischen Anforderungen gerecht zu werden, arbeiten die führenden Sortimentsspezialisten der Fachhändler in acht EUROBAUSTOFF Fachgruppen zusammen. In enger Abstimmung mit den Fachbereichen der EUROBAUSTOFF entstehen

Spezial- und Produktsortimente auf aktuellstem Stand der Bautechnik. Aus dieser Arbeit wird die leistungsorientierte Partnerschaft zu den Lieferanten aus der Industrie nachhaltig gefördert. Entsprechend professionell gestaltet sich das Arbeits- und Leistungsprogramm in den einzelnen Gruppen. Dies sichert allen EUROBAUSTOFF Fachhändlern spürbare Wettbewerbsvorteile und jeder einzelne Kunde profitiert davon.

## Vertrauen baut auf Vielfalt und Markenqualität

Ein Bau(fach)markt besticht durch Auswahl und Aktualität



Auswahl und Leistung lassen sich am besten durch Fakten belegen:

- 750 gelistete Lieferanten im Bereich Einzelhandel
- 600.000 Artikel für den Bau(fach)markt
- Die EUROBAUSTOFF Fachhändler bieten größte Vielfalt der namhaften nationalen und internationalen Marken in allen Warenbereichen.

Die Fachhändler der EUROBAUSTOFF bedienen Profis und Privatkunden – zwei Zielgruppen mit unterschiedlichen Ansprüchen und Bedürfnissen. Daher bietet die Kooperation jedem einzelnen Fachhändler ein auf seine Marktgröße angepasstes, individuelles Sortiments-, Marketing- und Erfolgskonzept, um gezielt den regionalen Kundenanforderungen gerecht werden zu können. So erhält jeder Fachhändler die bestmögliche Unterstützung – kleinere Fachmärkte ab 50 m<sup>2</sup> Fläche genauso, wie Baufachmärkte mit über 6.000 m<sup>2</sup>.

Eine kontinuierliche Weiterentwicklung und konsequente Marktbeobachtung halten die Verkaufsflächen der Fachhändler marktgerecht und kundenorientiert. Die Sortimentsbreite umfasst alle Sortimente der Do-it-Yourself-Branche für den Gelegenheits- und Profi-Heimwerker. Entsprechende Serviceleistungen runden das Angebot professionell ab.

## Ware präsentieren und Emotionen wecken

Überzeugende Ideen in erlebnisorientierten Ausstellungen



**Auswahl und Leistung lassen sich am besten durch Fakten belegen:**

- Eine Vielzahl an erlebnisorientierte Ausstellungen auf einer Gesamtfläche von rund 50 Fußballfeldern
- Über 400 themenorientierte Präsentationswagen im Einsatz
- Es werden keine Einzelprodukte, sondern optimal aufeinander abgestimmte, Systemlösungen präsentiert.
- Gerne nutzen auch Handwerker die Ausstellungen der Fachhändler, um ihre Kunden bei der Produktwahl zu unterstützen.

Moderne und gepflegte Ausstellungen sind ein klares Zeichen von Fachkompetenz. Mit kreativen, aktuellen und vor allem erlebnisorientierten Produktpräsentationen grenzen sich die EUROBAUSTOFF Fachhändler von ihren Wettbewerbern deutlich ab. Auf rollbaren Präsentationswagen werden konstruktive Anwendungsdetails anschaulich dargestellt und

machen so das große Ganze sichtbar. Dekorative Sortimente wie Bad und Fliese oder Wand und Bodengestaltung werden in beispielhaften Wohnraumsituationen zum überzeugenden Ideengeber. In den Erlebnisausstellungen der EUROBAUSTOFF Fachhändler steht Anfassen und Ausprobieren ganz klar im Fokus.

## Mit der Kraft der zwei Herzen

Die Kooperationszentralen in Bad Nauheim und Karlsruhe



Die EUROBAUSTOFF unterstützt ihre Fachhändler bei der zukunftsorientierten Unternehmensausrichtung in folgenden Bereichen:

- Unternehmensorganisation & -führung, EDV
- Standortentwicklung & Logistik
- Beschaffung & Einkauf
- Vertrieb, Marketing & Werbung
- Personal
- Finanzen

### **Ansprechpartner aus der Region für die Region**

Als Bindeglied zwischen den Fachhändlern und der EUROBAUSTOFF Zentrale fungieren die Regionalleiter. Aus einer themenübergeordneten Stellung heraus beraten sie EUROBAUSTOFF Fachhändler ganzheitlich – mit breitem Hintergrundwissen und Kenntnis der regionalen Gegebenheiten. Sie sind gleichermaßen Kümmerer, Netzwerker und Multiplikator für jeden einzelnen Fachhändler aber auch für die Spezialisten aus der Kooperationszentrale. Ziel ist es, einerseits dem Fachhändler in allen Unternehmensbereichen die optimale Unterstützung durch die EUROBAUSTOFF zu gewährleisten und andererseits Aufgabenstellungen des Fachhändlers an die Kooperation zu ermitteln.

Die EUROBAUSTOFF fördert und unterstützt die Stärken mittelständischer Fachhändler mit umfassenden Dienst- und Beratungsleistungen. Die beiden Kooperationszentralen in Karlsruhe und Bad Nauheim stehen den Fachhändlern mit 290 Mitarbeitern Tag für Tag zur Seite. Sie beantworten Fragen im operativen Tagesgeschäft und sind ständig auf der Suche nach innovativen Lösungen rund ums Bauen und Modernisieren. Die Dienstleistungspakete

für die Bereiche Marketing, Organisation, Fakturierung, Abrechnung und sonstige betriebswirtschaftliche Themen machen den Alltag für unsere Fachhändler spürbar einfacher und effizienter.

Diese Arbeit im Hintergrund garantiert ausgereifte Lösungen für den Kunden vor Ort mit durchdachten Serviceleistungen und einer außergewöhnlichen Fach- und Beratungskompetenz der Fachhändler.



## Unterstützung rund ums Unternehmen

Unternehmensorganisation – Unternehmensführung



Die EUROBAUSTOFF unterstützt ihre Fachhändler mit folgenden Leistungen:

- Unternehmensorganisation
  - Aktuelle Informationen zu rechtlichen Themen
  - Hilfe in Betriebswirtschaft und Controlling
  - Unterstützung bei der Wahl von Telekommunikationsdienstleistungen
  
- Unternehmensführung
  - Unterstützung bei der Unternehmensnachfolge
  - Lückenlose Kommunikation zwischen Kooperation und Fachhändlern durch IKOMSYS, der kooperations-eigenen Online-Plattform
  - Redaktionelle Betreuung und Pressearbeit für die Kooperationszentrale und ihre Fachhändler

Erreichbare Ziele, eine klare Struktur, kompetente Mitarbeiter, eine spürbare Firmenphilosophie, die richtigen Leistungen und Produkte – der Erfolg eines Unternehmens wird durch zahlreiche Parameter bestimmt. Die EUROBAUSTOFF unterstützt ihre Fachhändler in allen Bereichen der Unternehmensentwicklung und Organisation. Diese Leistungen ermöglichen reibungslose Abläufe, mehr Effizienz und optimierte Prozesskosten bei den EUROBAUSTOFF Fachhändlern und helfen diesen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren – den Kunden.

Als zusätzlichen Service erhalten die Fachhändler Zugriff zur kooperations-eigenen Online-Plattform IKOMSYS, die mit Informationsmaterial, Diskussionsforen, Marktplatz u.v.m. auch online in zahlreichen Bereichen Hilfestellung bietet.

# Maßgeschneiderte EDV, Software und IT-Services

Durchgängige Lösungen für erfolgreiches Handeln



Die EUROBAUSTOFF unterstützt ihre Fachhändler mit folgenden Leistungen:

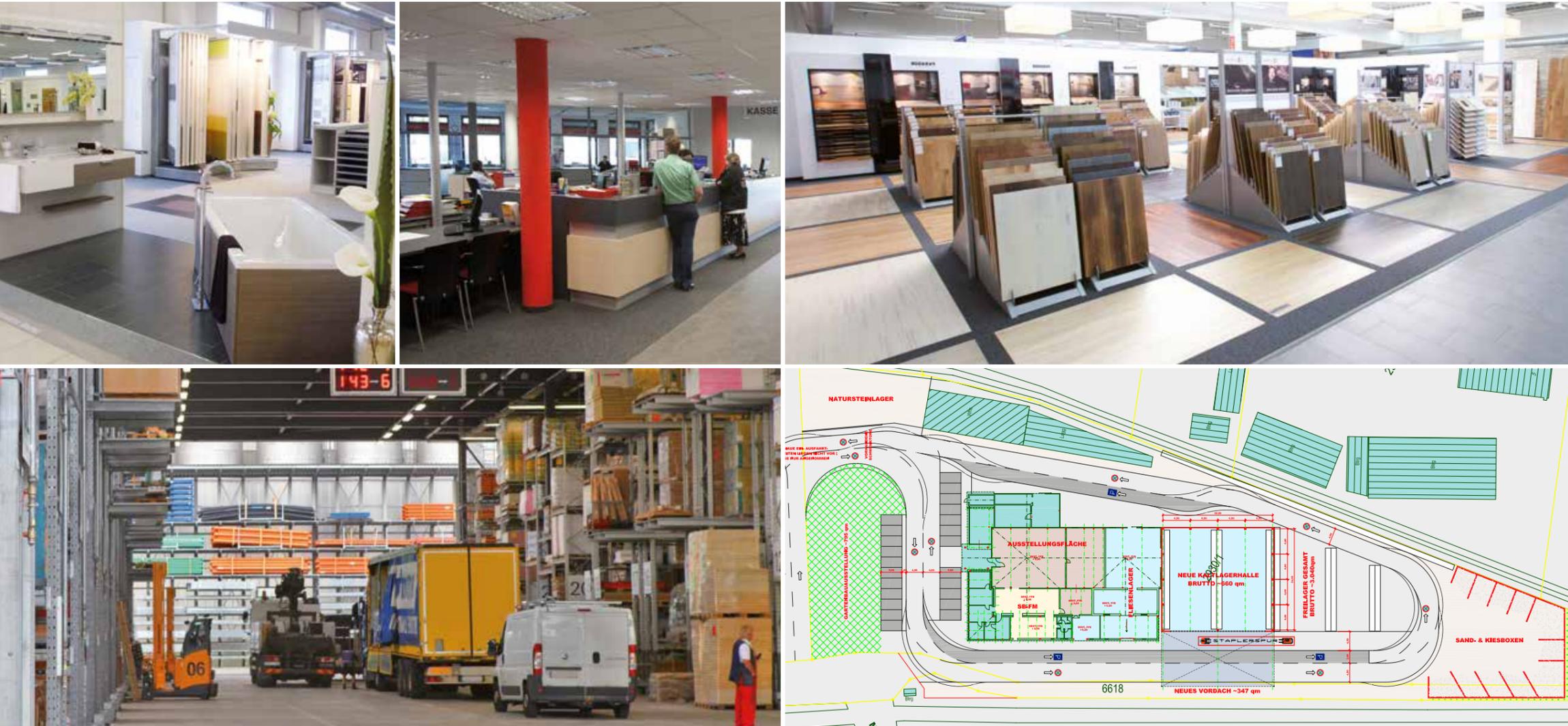
- EDV
  - Artikelstammdatenverwaltung und reibungslose Bestellabwicklung
  - Hilfe in Fragen rund um Datenschutz
  - Prozess- und Kostenoptimierung durch elektronische Rechnungsabwicklung
- Softwarelösungen
  - Ganzheitliches Software-Portfolio
  - Nutzenorientierte, kostengünstige und leistungsfähige IT-Lösungen
  - Verzahnung der Kooperationswelt zu einem einheitlichen IT- und Organisationssystem
- Hardware- und Cloud-Lösungen
  - Installation und Wartung moderner Hardware
  - Managed Cloud Services als interessante Alternative zum eigenen Server vor Ort
- Kooperationsweite Vernetzung
  - Nahtlose barrierefreie und komfortable Anbindung der Fachhändler an die Kooperation und an ihr regionales Zentrallager
- Serviceleistungen
  - INFOKOM-Hotline für Anwenderfragen rund um die Uhr
  - Regionale Kundenbetreuung mit festen Ansprechpartnern
  - Maßgeschneiderter Service nach Wunsch z. B. Pflege von Artikeldaten, Druck und Versand von Massenbelegen

Das EUROBAUSTOFF Tochterunternehmen, die INFOKOM GmbH ist seit über 35 Jahren kompetenter und leistungsfähiger IT-Partner für alle Betriebsformen des Baustoffgroß- und -einzelhandels. Neben der ganzheitlichen Betreuung und Entwicklung der IT-Systeme der EUROBAUSTOFF und deren Zentrallager bietet das Beratungs- und Systemhaus den einzelnen Fachhändlern ein hochattraktives Produkt- und Serviceportfolio. Der Aufgabenbereich der INFOKOM umfasst neben der Verbesserung einzelner Arbeitsabläufe auch die Optimierung und Automatisierung un-

ternehmensübergreifender Prozesse. Das Wissen um Datenstrukturen, Geschäftsprozesse und die gesamte Infrastruktur sind wichtige Voraussetzungen für die bestmögliche Einbindung der Fachhändler in die Kooperation und eine direkte Anbindung an die zentralen Datenströme. Von einem funktionierenden IT-System profitiert letztlich nicht nur der Fachhändler selbst, sondern auch dessen Kunde. So sind beispielsweise der schnelle Zugriff auf Informationen wie Kunden- und Artikeldaten oder eine reibungslose Logistik gewährleistet.

## Zukunftsorientierte Visionen werden Realität

Standortentwicklung und Logistik



Die EUROBAUSTOFF unterstützt ihre Fachhändler mit folgenden Leistungen:

- Standort- und Wettbewerbsanalyse
- Stärken- und Schwächenprofil des Standorts
- Sortimentsanalyse
- Analyse der Kundenstruktur
- Individuelle Konzept- und Sortimentsentwicklung
- Planung von Flächen und Wegeführung
- Logistikberatung
- Lieferantengespräche
- Laden- und Ausstellungsbau, Beschilderung

Die EUROBAUSTOFF steht ihren Fachhändlern mit kompetenten und engagierten Fachleuten im Bereich Standortplanung und Einrichtung zur Seite. Sie unterstützt bei Neuerschließungen, Umbauten oder Erweiterungen durch sorgfältige Markt- und Wettbewerbsanalysen von der Architektur und Bauplanung bis hin zu den Lieferantengesprächen, der Werbung und Eröffnung.

Moderne Standorte leben von effektiven Lagerbereichen und intuitiven Logistikwegen – angefangen vom endkundengerechten Baustoff Drive-In bis zu modernen, profiorientierten Hochregallagern. Hier bietet die EUROBAUSTOFF verlässliche Lösungen. Dies erleben die Kunden der Fachhändler unbewusst jeden Tag. Ergänzend dazu konzipiert und realisiert die EUROBAUSTOFF Verkaufsräume und Ausstellungen, die etwas zu sagen haben.

## Anspruchsvolle Präsentation, die überzeugt

Standortentwicklung und Logistik



### Die Vorteile der EUROBAUSTOFF Shop-Konzepte:

- Übersichtliche Raumaufteilung und Produktpräsentation
- Ausgewogene Sortimente auf Basis aktueller Trends
- Moderne, ansprechende Gestaltung für ein emotionales Einkaufserlebnis
- Gute Vergleichbarkeit verschiedener Produkte
- Flexible Anwendbarkeit auf verschiedene Lieferanten bzw. Sortimente

Für eine ansprechende, kundenorientierte Standortgestaltung ist heute die rein funktionale Warenpräsentation bei weitem nicht mehr ausreichend. Moderne Verkaufsflächen müssen auch hinsichtlich Raumgestaltung und Optik auf dem neuesten Stand sein. Erst dann kann der Einkauf für den Kunden mehr sein, als nur eine Notwendigkeit – Produkte entdecken, vergleichen und erleben.

Fachhändler der EUROBAUSTOFF greifen hierfür auf verschiedene modulare Shop-Konzepte zurück, die auf die individuellen Bedürfnisse vor Ort abgestimmt werden. Auf zeitgemäße Art und Weise werden beispielsweise Werkzeuge und Maschinen, Arbeitskleidung oder Aktionsware übersichtlich in Szene gesetzt. Die modern, geradlinig und freundlich gestalteten Verkaufsräume laden Handwerker wie Privatkunden ein, Produkte zu entdecken und Ideen zu sammeln.

## Geldwerte Vorteile durch vernetzten Einkauf

Reaktionsschnell – flexibel – kundennah



Die EUROBAUSTOFF unterstützt ihre Fachhändler zu folgenden Themen:

- Lieferantengespräche und A-B-C-Klassifizierung
- Vertragsabschlüsse und Bezugsquellensicherung
- Verhandeln von Einkaufsaktivitäten und Konditionen
- Marktanalysen und Ertragssteuerung
- Bündelung von Beschaffungsvolumen
- Sortimentserweiterung und Einkaufsmarketing

Auch in Zeiten der Globalisierung entscheidet der Geschäftserfolg vor Ort. Es zählen Reaktion, Flexibilität, Kundennähe und attraktive Produkte. Der zentral organisierte Einkauf der EUROBAUSTOFF ist für seine Fachhändler ständig auf der Suche nach den besten Produkten zu den besten Konditionen. Er verhandelt mit jedem einzelnen Hersteller und Lieferanten alle wichtigen Parameter für jedes Produkt. Einkaufspreis, Liefermodalitäten, Rabattierungen, Zahlungskonditionen – nur einige Details, die sich in einem wettbewerbsfähigen Verkaufspreis widerspiegeln.

Hierbei haben die Category- und Produktmanager der EUROBAUSTOFF ein entscheidendes Argument: Einkauf von großen Mengen für eine große Gemeinschaft. Diese Mengenbündelung und die damit verbundenen Konditionsvorteile spüren die Kunden bei ihrem Einkauf: beste Marken und hochwertige Produkte zu attraktiven Preisen. Nach dem gleichen Prinzip unterstützt die EUROBAUSTOFF ihre Fachhändler auch beim Erwerb von Investitionsgütern wie Fahrzeugen, Lagerausstattung, Kraftstoffen, Strom etc.

## Stimmige Sortimente zu besten Konditionen

Lokal – regional – zentral



Durch die Kombination aus zentral gesteuertem und regionalem Einkauf ergeben sich unter anderem folgende Vorteile:

- Top-Konditionen und günstige Preise durch große Einkaufsvolumina
- Optimal abgestimmte Sortimente, die in verschiedenen Regionen von unterschiedlichen Lieferanten bedient werden können
- Bewusste Unterstützung regionaler Hersteller
- Zeitgenaue und preisgünstige Verfügbarkeit internationaler Produkte durch eigene Import-Aktivitäten
- Berücksichtigung gebietsübergreifender Besonderheiten

Die vernetzten Einkaufsaktivitäten der EUROBAUSTOFF gliedern sich in Zentraleinkauf und regionale bzw. lokale Beschaffung. Die Bündelung großer Volumina im nationalen und internationalen Einkauf gewährleistet Top-Konditionen, die den Fachhändlern und letztendlich vor allem dem Kunden zugutekommen. Neben der zentral gesteuerten Beschaffung großer Warenmengen stehen den EUROBAUSTOFF Fachhändlern auch eine Vielzahl regionaler Lieferanten zur Verfügung. Wann immer möglich werden Produkte von lokalen Herstellern bezogen – mengengebundene Ein-

kaufsvorteile inklusive. Durch die regional und lokal differenzierten Einkaufstätigkeiten können unsere Fachhändler auch Kundengruppen bedienen, die gezielt regionale Produkte wie beispielsweise Holz aus der Region kaufen möchten – ein Vorteil für beide Seiten. Um eine jederzeit optimale Verfügbarkeit aller Produkte zu gewährleisten, greifen die Fachhändler auf die Kapazitäten von deutschlandweit sechs Zentrallagern zurück. Mit insgesamt 85.000 Palettenstellplätzen und einer ausgereiften Logistik sind alle Produkte jederzeit schnell lieferbar.

# Strategischer Vertrieb und Werbung mit Konzept

## Vertrieb und Marketing



Die EUROBAUSTOFF unterstützt ihre Fachhändler mit folgenden Leistungen:

- Strategische Beratung der EUROBAUSTOFF Fachhändler im Bereich Marketing & Werbung
- Zielgruppengerechte Werbekonzepte
- Werbemittel in gedruckter Form mit vielfältigen Individualisierungsmöglichkeiten
- Übergreifende Plattformen und individuelle Lösungen fürs Internet
- Geschäftsausstattung und Werbemaßnahmen für den Standort
- Realisierung von individuellen Werbemaßnahmen
- Herausgabe einer zweimonatlich erscheinenden Kundenzeitschrift für modernes Bauen + Wohnen
- **Vertriebskonzepte:** Für wichtige Marktsegmente erstellt die EUROBAUSTOFF umfangreiche Konzepte für einen erfolgreichen Vertrieb. Den Fachhändlern werden Verkaufsunterlagen, Werbemittel und Beratungshilfen zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus werden Mitarbeiterschulungen angeboten, um beispielsweise die Beratungskompetenz in diesen Marktsegmenten zu verbessern.

Ganzheitliche Werbung wird immer komplexer, ist aber im heutigen Wettbewerbsumfeld unabdingbar. Die EUROBAUSTOFF stellt ihren Fachhändlern wirksame Maßnahmen für alle Kommunikationskanäle bereit – online, offline und in den Verkaufsräumen. Beilagen und Flyer mit aktuellen Angeboten unterstützen die Fachhändler bei der regelmäßigen Aktionswerbung, bei Veranstaltungen, Neu- oder

Wiedereröffnungen und Sonderschauen. Die vorgefertigten Kataloge und Broschüren unterstreichen die Kompetenz der Fachhändler und bieten den Kunden Inspiration und Problemlösungen zugleich. Eine Vielzahl unterschiedlicher Internetportale informiert zusätzlich online. Umfassendes, fundiertes Werbematerial hilft dem Fachhändler, die Handwerkerkunden zu gewinnen und an sich zu binden.

# Mitarbeiter als Kern des Erfolgs

Unterstützung rund ums Personal



**Die EUROBAUSTOFF unterstützt ihre Fachhändler mit folgenden Leistungen:**

- Broschüren und Muster zu vielen Personalthemen
- Telefonische Auskünfte zu Arbeitsrecht, Arbeitsschutz und Personalmanagement
- Angebote/Vermittlung externer Dienstleister
- Umfangreiches Seminarprogramm mit durchschnittlich einer Veranstaltung pro Tag und über 4.000 geschulten Teilnehmern jährlich
  - EUROBAUSTOFF Laufbahnkonzept mit aufeinander aufbauenden Qualifizierungsmaßnahmen und Abschlüssen als umfassendes Karriereprogramm für Mitarbeiter der Fachhändler
  - Schulung zur Mitarbeiterführung
  - Betriebswirtschaftliche Grundlagenseminare
  - Verkaufstechnik und Warenkunde
  - Training von Einkäufern
  - Seminare für Quereinsteiger
  - „Ausbildung mit Erfolg“ – das Programm für Auszubildende
  - Seminare zum Thema Modernisierung
  - Schulungen im Bereich Lager und Logistik
  - Training Online- und Moderne Medien
- Inhouse-Seminare – exklusiv, kostengünstig und individuell ausgerichtet auf den einzelnen Fachhändler

Freundliche, kompetente und begeisterte Mitarbeiter sind mit das wichtigste Kapital eines Unternehmens. Gerade gegenüber den Baumärkten können die EUROBAUSTOFF Fachhändler mit umfassend geschultem Fachpersonal punkten. Hierfür bietet die EUROBAUSTOFF ein intensiv genutztes Seminarprogramm mit Kursen und Trainings, die Mitarbeiter wie Unternehmer in allen Bereichen des Handelsalltags fit machen. Diese gelernte Kompetenz beweisen die Mitarbeiter der Fachhändler jeden Tag aufs Neue im

Rahmen der Kundenberatung, durch ein freundliches, professionelles Auftreten und mit zuvorkommendem Service. Gute Mitarbeiter wollen jedoch erst einmal gefunden und dann auch gebunden werden. Das ist oft nicht leicht. Die EUROBAUSTOFF greift ihren Fachhändlern deshalb in allen Fragen des Personalmanagements hilfreich unter die Arme. Auch in Fragen des Arbeitsrechts und Arbeitsschutzes können sich die Unternehmer auf die Beratung durch Spezialisten der Kooperation verlassen.

## Umfangreiche Sicherheit fürs Unternehmen

Finanzdienstleistungen



Die EUROBAUSTOFF unterstützt ihre Fachhändler mit folgenden Leistungen:

- Vorbereitung von Bankgespächen
- Erstellung von Businessplänen
- Aussagekräftige Benchmarks zur Fehlervermeidung
- Aktuelle Informationen zu Steuern und Fördermitteln
- Zentrale Fakturierung
- Vergünstigte Leasingmöglichkeiten
- Angebote für ausgewählte Versicherungsleistungen
- Durchführung von Betriebsvergleichen
- Bonusabrechnung und Rückvergütung
- Angebote zum bargeldlosen Zahlungsverkehr
- Kreditauskünfte
- Erstellung von Zinsvergleichen
- Unterstützung bei der SEPA-Umstellung
- Versicherungs-Police zur Gefahrenabdeckung

Für die mittelständisch strukturierten Unternehmen des Baufachhandels gewinnen finanzorientierte Dienstleistungen zunehmend an Bedeutung. Sie geben Klarheit über die wirtschaftliche Situation, helfen bei der Liquiditätssteuerung und verschaffen im Bedarfsfall die erforderliche Bewegungsfreiheit. Bei der EUROBAUSTOFF beginnt Vertrauen daher dort, wo bei anderen die Freundschaft aufhört: beim Geld. Die EUROBAUSTOFF unterstützt ihre Fachhändler bei der Zukunftssicherung des eigenen Unterneh-

mens mit einer breiten Palette an Finanzdienstleistungen und sichert so den Bestand und Erfolg jedes einzelnen Fachhändlers in der Gemeinschaft. Komplettiert wird das Angebot durch eine eigene Versicherungs-Police, die alle relevanten Gefahrenbereiche abdeckt und die Unternehmen rundum schützt. Diese finanziellen Serviceleistungen garantieren eine langfristige Lieferfähigkeit der Fachhändler und geben somit auch den Kunden eine wichtige Sicherheit innerhalb ihrer Projektplanung.

## Aktiver Leistungsbeweis und Ideenlieferant

Das EUROBAUSTOFF FORUM



Europas Nummer 1  
für Baustoffe, Holz und Fliesen  
setzt jährlich Zeichen:

- 40.000 m<sup>2</sup> Ausstellungsfläche
- 550 Aussteller aus dem Lieferanten- und Dienstleistungsbereich
- 8.000 Teilnehmer aus den Häusern der EUROBAUSTOFF-Fachhändler
- Praxisorientierte Sternfahrt für Auszubildende
- Präsentation zukunftsorientierter Spezialthemen, wie Fliesenausstellung, Holzvertrieb, Arbeitskleidung
- Attraktives Rahmenprogramm, wie z. B. Modenschau für Arbeitskleidung, Warenauktion

**EUROBAUSTOFF FORUM**  
Ware ■ Leistung ■ Kommunikation

Auf dem modernen Messegelände in Köln beweist die EUROBAUSTOFF mit zahlreichen namhaften Lieferanten und Dienstleistern ihre Leistungsfähigkeit. Hier erleben die EUROBAUSTOFF Fachhändler aktuelle Trends, Technologien und Innovationen in allen Sortimentsbereichen. Zukunftsorientierte Impulse für Markteinrichtungen und produktübergreifende Kooperationsangebote zur Optimierung der Abläufe im Tagesgeschäft helfen den EUROBAUSTOFF Fachhändlern auch in Zukunft für die Kunden leistungsfähig und attraktiv zu bleiben.

Das Fachforum mit hochkarätigen Referenten zu aktuellen Branchenthemen ist ein Treff- und Informationspunkt für Entscheider und Wissenshungrige.

Das EUROBAUSTOFF FORUM ist Ideengeber und Innovationslieferant für alle EUROBAUSTOFF Fachhändler und bietet ein komplettes Programm, das sämtliche Fragen von der Ware, über Dienstleistung bis hin zum Marketing beantwortet.

# **EUROBAUSTOFF**

## **Handelsgesellschaft mbH & Co. KG**

Auf dem Hohenstein 2+7	Daimlerstraße 5d
61231 Bad Nauheim	76185 Karlsruhe
Fon: +49 6032 805-0	Fon: +49 721 9728-0
Fax: +49 6032 805-265	Fax: +49 721 9728-292

[kontakt@eurobaustoff.de](mailto:kontakt@eurobaustoff.de)  
[www.eurobaustoff.de](http://www.eurobaustoff.de)