

bauSpezi: Gemeinsam erfolgreich handeln.

Mit der Entwicklung des bauSpezi-Baumarkt-Systems im Jahr 1982 und der Gewinnung des ersten Partners im Jahr 1983, hat die Entwicklung des Franchiseunternehmens ihren Anfang genommen.



Die ersten Franchisepartner waren Baustoffhändler, die durch das bauSpezi-Baumarkt-System den Trend der Zeit erkannten, zusätzliche Absatz- und Umsatzmöglichkeiten über den Einzelhandel zu realisieren. Bis heute machen Baustoffhändler einen großen Teil der bauSpezi-Baumarktbetreiber aus.

Das bauSpezi-Konzept wurde speziell für die besonderen Bedürfnisse und Anforderungen von Baumarkt-Betreibern, Baumarkt-Existenzgründern und Baustoffhandels-Unternehmen geschaffen.

Diese Fokussierung wird bis heute konsequent verfolgt. Aufgrund dessen ist es gelungen, das bauSpezi-Konzept über Jahrzehnte erfolgreich am Markt zu positionieren.

Die kontinuierliche Weiterentwicklung und konsequente Marktbeobachtung haben es den Partnern und der Systemzentrale auch nach über 35 Jahren ermöglicht, bedarfs- und marktgerecht die Einzelhandelsflächen aktuell und kundenorientiert zu halten.

Die Anforderungen der Zukunft an das bauSpezi-System werden permanent von der bauSpezi-Systemzentrale analysiert. Die sich hieraus ergebenden Leistungen und Konzepte werden kontinuierlich in das bauSpezi-System integriert, um die Marktpositionierung der einzelnen bauSpezi-Partner zu sichern und auszubauen.

Die Nahversorgerfunktion, welche auf dem Grundkonzept der bauSpezi-Einzelhandelsfläche basiert, wird auch heute noch als richtungsweisend angesehen.

Für jeden Standort und jede Marktgröße wird seitens der Franchisezentrale ein individuelles Sortiments-, Marketing- und Erfolgskonzept erarbeitet und dem Franchisepartner als Gesamtkonzept zur Verfügung gestellt.

Die Sortimentsbreite umfasst alle Sortimente der Do-it-Yourself-Branche für den Gelegenheits- und Profi-Heimwerker. bauSpezi-Eigenmarken runden das Gesamtsortiment professionell ab.



Der Erfolg des bauSpezi-Konzepts erklärt sich aus seinen Grundwerten, die ein Franchisesystem mit seinen Partnern erst erfolgreich machen:

- Betreuung
- Erfahrung
- Kontinuität
- Innovation

Das bauSpezi-Konzept wird kontinuierlich den aktuellen Anforderungen in allen Konzeptbereichen angepasst. Vor diesem Hintergrund nimmt der Bereich Digitalisierung einen großen Stellenwert ein. So wird beispielsweise, in Zusammenarbeit mit den gelisteten Vertragslieferanten, der EDI-Prozess sukzessive zum Vorteil der bauSpezi-Partner ausgebaut.

bauSpezi-Partner verbinden sehr aktiv regionales Engagement mit solidem und modernem mittelständischem Unternehmertum, die die Mentalität und die örtlichen Gegebenheiten bestens kennen. Hierdurch ist gewährleistet, dass neben der Nahversorgung der persönliche Bezug zum Kunden sowie die individuelle Beratung durch die Fachberater im Vordergrund stehen.

bauSpezi-Partner sind Teil eines aktiven Netzwerkes, in dem das bauSpezi-Franchisesystem regionale Wettbewerbsvorsprünge durch optimale Marktabschöpfung gewährleistet.

Weiterführende Informationen unter: www.bauspezi.de

Neues NBB-Konzept: BAUAKTIV Discount Baumarkt

Bei der neuen Vertriebsschiene handelt es sich um ein straff geführtes Discount-Konzept, wobei eine klare Trennung zwischen dem bestehenden bauSpezi-Konzept und den neuen BAUAKTIV-Märkten besteht.



Die BAUAKTIV-Märkte bieten abwechslungsreiche Sortimente, die auf einer maximalen Verkaufsfläche von 750 - 1.000 m² komprimiert sind. Eine schnelle und einfache Orientierung ist somit für den Kunden gewährleistet.

Die BAUAKTIV-Standorte sind örtliche preisbewusste Nahversorger, die eine permanente Grundversorgung mit Standardsortimenten und umschlagstarken Verbrauchsartikeln sicherstellen.

Auch eine Agglomeration zu weiteren Frequenzbringern ist für die BAUAKTIV-Standorte von Vorteil.

Der Wettbewerbsvorteil durch günstige Verkaufspreise gegenüber regionalen Baumärkten ist hoch.

Dieser Wettbewerbsvorteil wird vorwiegend durch folgende Maßnahmen erreicht:

- Stringentes und verbindliches systemrelevantes Standard-Sortiment
- Koordinierter Einkauf von Posten, Aktionen und Werbeware
- Discountgeeignete Lieferantenstruktur
- Verzicht auf Serviceleistungen der Industrie, z.B. Außendienstbetreuung, Regalservice etc.
- Verzicht auf die in der Baumarktbranche üblichen nachgelagerten Konditionen

Die Sortimentsschwerpunkte bilden Kleineisenartikel, Farben und Lacke, Handwerkzeuge, Elektrowerkzeuge sowie Zubehör für Elektrowerkzeuge. Tiefe und Breite des Sortiments sind begrenzt.

Die meisten Eisenwaren werden lose präsentiert und nach Gewicht verkauft (5 € / 10 € / 20 € pro Kilo).



Weitere Schwerpunkte sind die Garten- und Freizeitsortimente sowie Sortimente für Auto, Haushalt und Hobby. Sämtliche Artikel besitzen eine Standardqualität zu sehr günstigen Dauerniedrigpreisen.

Teilweise werden auch bekannte Herstellermarken zu günstigen Verkaufspreisen angeboten. In den Sortimenten Baustoffe, Holz, Elektro/Leuchten und Sanitär sind jeweils Grundsortimente vorhanden.

Verschiedene Kleineisenartikel wie Schrauben, Muttern etc. gibt es kiloweise zu Tiefstpreisen, frei nach dem Motto: **Kiloweise kleine Preise!**

Das BAUAKTIV Baumarkt-Handelskonzept bietet den Kunden die nachfolgenden Vorteile:

- ✓ Tiefst-Preise
- ✓ regelmäßige, neue und überraschende Angebote
- ✓ viele Verbrauchs- und Alltagsartikel in guter Qualität
- ✓ Qualitätsmarken zum günstigen Preis
- ✓ schneller und zeitsparender Einkauf

Das BAUAKTIV-Marketingkonzept beinhaltet eine Vielzahl von frequenzerzeugenden Maßnahmen. Die regelmäßigen Werbeimpulse mit Beilagen und Online-Maßnahmen stellen sicher, dass der Verbraucher den Standort mit den Angeboten und Aktionen wahrnimmt.

Entscheidend dabei ist die dauerhafte und mit hoher Frequenz versehene Kommunikation aller Werbeaktionen an den Verbraucher. Auf teure Werbemaßnahmen oder Kampagnen wird bewusst verzichtet, um den Discount-Charakter zu unterstreichen.

Der Einkauf erfolgt über ausgesuchte Lieferanten oder direkt über die BAUAKTIV-Zentrale. Die hohe Sortimentsübereinstimmung in den BAUAKTIV-Standorten versetzt die Einkaufsabteilung in die Lage, für die verbindlichen Mengen auch günstige Preise zu verhandeln.

Nach der Eröffnung der Märkte in Falkenstein, Spiegelau und Auerbach i.d.OPf., stehen aktuell die Standorte in Oldenburg in Holstein und Schöppingen vor der Eröffnung. Weitere Standorte befinden sich derzeit in der Planung und werden 2021 ans Netz gehen.

Weiterführende Informationen unter: www.bauaktiv.online