

DIE FRANCHISESYSTEME

DFH Dienstleistungs- und Vertriebssysteme für den Handel GmbH (Austria) · BauProfi · CityBaumarkt

„Auf neuen Wegen gemeinsam in die Zukunft“

Mit diesem Leitspruch und durch standortgerechte Konzepte für mittelständische Baumarktbetreiber hat sich die 2004 als Gemeinschaftsunternehmen von NBB und Quester gegründete Dienstleistungs- und Vertriebssysteme für den Handel GmbH (DFH) erfolgreich am österreichischen DIY-Markt etabliert und bereits im Gründungsjahr einen Traumstart hingelegt.

Die DFH setzt auf Franchisesysteme für eine standortbezogene Nahversorgung im Heimwerker- und Baumarktbereich. Mittlerweile konnten bereits über 60 Partner gewonnen werden.



BauProfi-Standort Aigner

Der Außenumsatz lag im vergangenen Jahr bei 200 Mio. Euro. Kernbusiness des Unternehmens ist der gemeinsame Betrieb von Franchise-Systemen für den DIY-Einzelhandel durch Familienunternehmen im Mittelstand.

Primäres Ziel der DFH sind die Abdeckung des österreichischen Marktes und die strategische Ausrichtung der Partnerbetriebe im Hinblick auf den scharfen Wettbewerb mit den großen Baumarktketten. Insgesamt bietet die DFH derzeit mit den Konzepten BauProfi und CityBaumarkt zwei diy-relevante Betriebssysteme an. Kern der Aktivitäten



*Andreas Emmerstorfer,
Geschäftsführer
der DFH GmbH,
Kalsdorf bei Graz (Austria)*

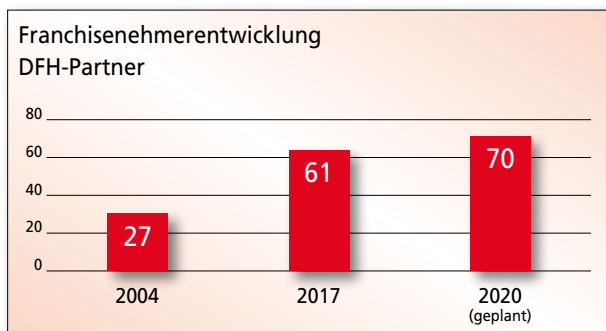
der DFH bilden die Erhaltung und der Ausbau der in Österreich bekannten DIY-Marke BauProfi.

Die BauProfi-Historie

Die BauProfi-Organisation entstand vor 35 Jahren unter dem Dach der österreichischen Stadlbauer-Gruppe als Franchise-Lösung für den österreichischen Baustoff- und Baumarkthandel. Im Rahmen der Integration der insolventen Stadlbauer-Gruppe in die Quester AG wurden ab November 2002 auch die BauProfi-Franchiseaktivitäten weitergeführt. Zur Optimierung der DIY-Einzelhandelsaktivitäten entstand im Mai 2004 als gemeinsames Tochterunternehmen von Quester und NBB die DFH Dienstleistungs- und Vertriebssysteme für den Handel GmbH mit Sitz in Anif bei Salzburg (Mittlerweile Karlsdorf bei Graz). Im Zuge des Wechsels von H. Dingfelder und S. Polletin in den DFH-Beirat hatte der erfahrene DIY-Handelsfachmann Josef Greiner die Geschäftsführung übernommen. Seine Aufgaben bestanden in der weiteren österreichweiten Profilierung der BauProfi-Einzelhandelschiene und in der Vorbereitung der Internationalisierung. Seit Anfang 2017 liegt die Verantwortung für die Geschäftsführung in den Händen von Andreas Emmerstorfer, einem langjährigen Insider der Branche.

Österreichisches Flair

Ein Manko der meisten Baumarktbetreiber aus Deutschland, die sich in der benachbarten Alpenrepublik angesiedelt haben, besteht in der Nichtberücksichtigung der spezifischen Interessen der österreichischen Verbraucher, in der schematischen Übertragung der deutschen Markterfahrungen sowie in der Nichtlistung von bekannten und beliebten einheimischen Lieferanten. Die DFH dagegen spricht mit ihren Konzepten und mit dem



individuell gehaltenen Marktauftritt ihrer Partner die österreichischen Kunden direkt und konkret an. Auffällig ist die starke Präsenz von österreichischen Lieferanten. Dazu zählen bauchemische Produkte von Avenarius, Baumit und von Meinl; Farben und Lacke von Adler; Gartenbedarf und Gartengeräte von Biohort, Grünsiedl und Windhager; Handwerkzeuge von Kaufmann und Stubai; Haushaltswaren von Juwel sowie Sanitärzubehör von Reiberger.

Seit Herbst 2015 führt DFH erstmals als Baumarktbetreiber in Wien ein neues CityBaumarkt-Konzept für Kundenschichten im urbanen Raum. Besonders an diesem neuen Konzept ist die optimale Anbindung des Standortes an den öffentlichen Verkehr. Dies ermöglicht urbanen Kunden ohne Auto schnell und einfach Baumarktprodukte einzukaufen.

Nahversorgung at it's best!



Gegründet 2004
Franchise-Partner 61
(Stand Dezember 2017)

DFH – Wir stehen für

- Eine erfolgreiche Franchisegruppe in der Baumarkt/Baustoffbranche
- Optimale Basis für zukunftsweisende Strategien und Lösungen
- Größtmögliche Standortindividualität; neues Umsatzpotenzial für unsere Partner
- Kosten- und Prozessoptimierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- Attraktive Marketing- und Servicekonzepte
- Sicherung der Eigenständigkeit und Wettbewerbsfähigkeit von privaten regionalen (Familien-) Unternehmen
- Die erfolgreiche Alternative zum starken internationalen Wettbewerb



Der erste CityBaumarkt in Wien