

„Blau machen“  
– unter diesem  
Slogan kann rund  
um die Uhr bei  
Roggemann online  
eingekauft werden.



**Roggemann-Gruppe:** 14.000 Artikel im neuen B2B-Webshop

## Mit maximal vier Klicks zum Ziel

Mit einem komplett erneuerten Webshop ist die Roggemann-Gruppe kürzlich an den Start gegangen. Unter [www.roggemann.de](http://www.roggemann.de) finden die Kunden aus Handwerk und Handel jetzt die gesamte Sortimentsbreite des bundesweit agierenden Holzgroßhändlers online und können 24/7 ordern und einkaufen.

Der digitale Wandel birgt Herausforderungen für den Großhandel, bietet ihm aber auch beträchtliche Chancen. Die Enno Roggemann-Gruppe, Holzzimporateur und Holzgroßhandel mit Stammsitz in Bremen, sieht die Perspektiven, die sich durch die Digitalisierung eröffnen und hat deshalb in einen neuen, zeitgemäßen B2B-Webshop investiert. „Unter [www.roggemann.de](http://www.roggemann.de) präsentieren wir unser Vollsortiment jetzt auch online und wollen unseren Kunden damit die Arbeit erleichtern“, sagte Geschäftsführer Max Roggemann bei der Vorstellung des neuen Internet-Auftrittes. „Wir haben sehr intensiv an diesem Projekt gearbeitet, weil wir sicher sind, dass der Online-Handel entscheidend für die Zukunftsfähigkeit der Branche sein wird.“

### Einfacher und effizienter Bestellprozess

Besonderer Wert wurde darauf gelegt, den Bestellprozess effizient und einfach zu gestalten. Das ist gelungen: „Ab sofort können unsere Kunden das umfangreiche Lagerprogramm bequem rund um die Uhr bestellen“, konstatierte Prokurist und Projektleiter Herbert Nagel. „Mit maximal vier Klicks finden sie ihren gewünschten Artikel.“ Ein leistungsfähiges PIM-System unterfüttert den neuen Webshop. Schon jetzt sind mehr als 14.000 Artikel gelistet und bebildert.

Die schnelle Artikelsuche ist eins der Top-Features des Portals. Darüber hinaus verwies Nagel auf dessen Funk-

tion als Informationsplattform. „Der Kunde erhält einen aktuellen Überblick über Angebote, Bestellungen und Rechnungen, Datenblätter und Empfehlungen für Zubehörartikel und kann unsere Waren- und Logistikkompetenz noch besser nutzen.“

Die Implementierung des Shops wird in Bremen nicht als Endziel, sondern eher als Etappenziel gesehen. „Das Projekt ist eine stetige, zu entwickelnde Langstreckenaufgabe“, formulierte Max Roggemann. „Wir wollen den Shop nutzerbezogen und zielgruppenorientiert immer weiter entwickeln.“ Wobei er betont, dass das digitale Instrument als Ergänzung gedacht ist, nicht als Substitut für den persönlichen Kontakt. „Unser Webshop soll weder Außendienst noch Vertrieb oder Kundendialog ersetzen. Wir erwarten aber, dass künftig 15 bis 20 % der Bestellungen online erfolgen könnten.“

### Umfangreiche Fußboden-Kompetenz

Roggemann ist ein lagerführender Großhändler für Handwerk, Handel und Industrie mit deutschlandweit neun Standorten. Eine Besonderheit dabei: für den Verkauf zuständige Mitarbeiter organisieren auch den Einkauf weitgehend selbständig. Am Stammsitz Bremen verantwortet Jennifer Lammers das Fußbodengeschäft: „Zwar kommen wir aus dem reinen Holzhandel, vertreiben im Fußboden aber inzwischen alles, was unsere Kunden benötigen. Dazu zählen natürlich Laminatböden, Designbeläge und WPC.“ Ein Großteil der Produkte, rund 70 %, wird unter der Eigenmarke Floorentino vertrieben, die vor neun Jahren ins Leben gerufen wurde.

Tatsächlich war es sogar der Laminatboden, mit dem Roggemann seine Fußboden-Kompetenz begründet hat und der immer noch eine wichtige Rolle im Sortiment spielt. Vor allem in Norddeutschland ist der Absatz im Gegensatz zum Markttrend gleichmäßig hoch geblieben. Damit macht Laminat derzeit immer noch rund 20 % des Fußbodengeschäftes aus. Einen Verdrängungs-Effekt durch



**Jennifer Lammers: „Designbeläge haben sich stark entwickelt, Laminat hat sein Niveau gehalten.“**



**Geschäftsführer Max Roggemann: „Wir wollen den Online-Shop zielgruppenorientiert immer weiter ausbauen.“**

die derzeit boomenden Designbeläge spürt man weniger. „Über Preise diskutiert bei Laminat keiner mehr. Eher hat Schiffsboden-Parkett gegenüber den Designbelägen verloren“, ist die Erfahrung in Bremen. Laminat wird von Roggemann fast ausschließlich unter Floorentino vermarktet. Und was ist dort am meisten gefragt? 8 mm-Ware in 240 mm Breite mit der Nutzungsklasse 32.

Auch Designbeläge laufen unter Floorentino. Rasch hat dieser Belagstyp einen Anteil von 25 % am Fußbodenabsatz erobert. 83 Positionen stehen zur Auswahl, zum Klicken und Kleben und auch mit HDF-Träger. Eine Sonderstellung beansprucht „Vinyl Blue“, eine phthalatfreie Ware mit echter Fase aus Belgien, die über 20 m ohne Dehnungsfuge verlegt werden kann.

### Vom Zweischicht-Stab bis zur exklusiven Berliner Schlossdiele

An sieben Standorten unterhält Roggemann großzügige Showrooms, die Ausstellungshäuser, die Händler und Handwerker mit ihren Endverbraucher-Kunden nutzen können. Im Bremer Ausstellungshaus wird vor allem im Parkettbereich die Vielfalt des Angebots deutlich. Ob Massivholzdielen, Zweischichtparkett oder Schiffsboden – alles ist verfügbar, unter der Eigenmarke oder von bekannten Herstellern wie Haro, Scheucher, Admonter oder Amorim.

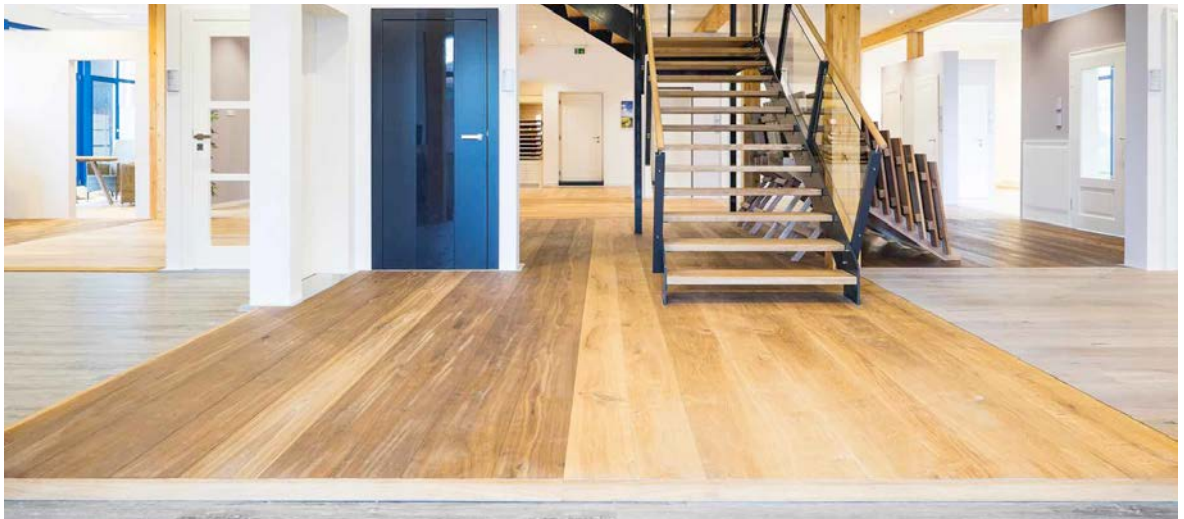
Gut 80 % des Parketts wird als Diele geordert, vorzugsweise mit geölter Oberfläche. Eiche ist als Holzart auch bei Roggemann konkurrenzlos. „Aber wir brauchen auch Böden aus Ahorn, Kirsche, Nussbaum und Buche, um den Kunden eine Farbauswahl bieten zu können“, →

---

„Unser Webshop soll weder Außendienst, noch Vertrieb und Kundendialog ersetzen.“

*Max Roggemann*

---



**Eindrucksvolle Visitenkarte: Die modernen Ausstellungshäuser an sieben Standorten. Dort werden vielfältige Gestaltungsideen und eine objektive Beratung geboten. Der Verkauf erfolgt nur an / über Handwerk und Handel.**

sagt Jennifer Lammers. Bei Eiche-Schiffsboden soll eine rustikale, graue Ausführung für neue Impulse sorgen. Generell sinkt der Anteil rustikaler Sortierungen, „aber nicht dramatisch“.

Unter der Eigenmarke Floorentino werden ganz verschiedene Themen bedient. So zeigt eine Massivholz-Linie beispielsweise vier Eiche-Varianten dazu Fichte-, Kiefer- und Lärchedielen. Der Zweischicht-Stab Parquet Twice ist mit

13 Oberflächen im Format 490 x 70 x 10 mm und in der Maxiversion 1.200 x 120 x 10 mm erhältlich. Floorentino Parquet umfasst sieben Eiche-Landhausdielen im Format 2.200 x 182 x 14 mm sowie Dreistab-Schiffsboden in zehn unterschiedlichen Farben und Holzarten. Die Kollektion Black Label präsentiert 17 naturgeölte Landhausdielen und zwei matt lackierte Schiffsböden aus Eiche mit gehobelten, gebürsteten, gekälkten und anderweitig behandelten Oberflächen mit Breiten von 180 und 240 mm. Noch exklusiver ist schließlich die Berliner Schlossdiele, ein limitiertes Roggemann-Unikat, hergestellt aus den Gründungspfählen des 1952 abgerissenen Berliner Stadtschlusses und sowohl als Landhausdiele wie als Zweistab-Produkt erhältlich.

## **i Roggemann-Gruppe**

Die Firmengruppe Enno Roggemann ist Holzimporteur und Großhändler für Handwerk, Handel und Industrie.

Enno Roggemann GmbH & Co. KG  
Ahrensstr. 4, 28197 Bremen  
Tel.: 0421-51850, Fax: 0421-518550  
email@enno-roggemann-bremen.de  
www.roggemann.de

### **Gründung:**

1948 durch Enno Roggemann

**Geschäftsführer:** Max Roggemann

**Mitarbeiter:** ca. 600

### **Standorte:**

- Bremen (Stammhaus)
- Lüneburg
- Ellerbek
- Landsberg-Niemberg
- Wandlitz
- Harsum
- Georgensgmünd
- Engelhard & Flatscher, Kirchheim b. München

- Engelhard & Flatscher, Piding
- Sperrholz Koch, Coesfeld

**Kunden:** Holz- und Baustoffhandel, Holzbaubetriebe, Zimmerer, Tischler, Parkett- und Bodenleger

**Sortiment:** Platten und Holzwerkstoffe, Holzbau, Bauholz und WDVS, Innenausbau, Schnittholz und Kanteln, Boden und Decke (Massivholzböden, Parkett, Laminat, Kork, Designbeläge, Verlegezubehör, Bauchemie), Türen, Garten (Gartenholz, Terrassendielen und Unterkonstruktionen, Gartenmöbel, Zäune).

**Gesamtlagerfläche:** über 290.000 m<sup>2</sup>

**Fuhrpark:** 90 Lkw

**Service:** Ausstellungshäuser in Bremen, Lüneburg, Ellerbek, Harsum, Wandlitz, Coesfeld, Landsberg, eigener Fuhrpark, Online-Bestellsystem ROGshop, Ingenieur für technische Fragen und Fragen zur Bauphysik (Bremen), Plus-Partner-Konzept

## **Vielfältiges Angebot für die Terrassengestaltung**

Für Fußböden in freier Natur ist bei Roggemann die Abteilung Holz im Garten zuständig. Olaf Bösch beschäftigt sich in Bremen mit dem Ein- und Verkauf von Terrassendielen. Der Viva Gardea-Katalog zeigt die ganze Bandbreite: Terrassendielen aus den Harthölzern Bangkirai, Ipe, Massaranduba, Mahagoni und Angeliq, den Nadelhölzern Kiefer, Douglasie, Lärche und Fichte sowie aus Robinie und Edelkastanie. Hitzebehandelter Bambus von Moso bietet eine nachhaltige Alternative. Thermisch modifizierte Esche und Nadelhölzer folgen dem Öko-Trend, ebenso wie das nach dem Accoya-Verfahren veredelte Holz.

Vervollständigt wird die Auswahl durch WPC-Terrassendielen der Hohlkammermarke Green Plank und die massiven Verbundwerkstoffprodukte der Siesta CX Collection und Megawood. Als Neuheit komplettieren keramische Platten mit Holzdekor das Terrassenangebot. ■