

10 Fakten

zum deutschen SHK-Großhandel

Aktuell vertreibt der SHK-Großhandel etwa 75 Prozent der deutschen Sanitärprodukte sowie 50 Prozent aller Heizungsprodukte. Trotz alternativer Absatzwege zeigen aktuelle Studien, dass der 3-stufige Vertriebsweg weiterhin in Deutschland den wichtigsten Vertriebskanal für SHK-Produkte darstellt.

Die wichtigste Aufgabe des SHK-Großhandels ist es, die richtige Ware am richtigen Ort zur richtigen Zeit in der richtigen Menge und in der richtigen Qualität zu möglichst geringen Kosten bereitzustellen. Ob in das Lager des Handwerks oder direkt an die Baustelle des Endkunden: Durch kundenorientierte Logistik wird eine intelligente Warenbündelung und -verteilung gewährleistet.

Die Vorfinanzierung der Waren durch den Großhandel bietet dem Handwerk finanzielle Entlastung bis zum Geldeingang vom Endkunden.

Durch seine regionale Verankerung gelingt es dem SHK-Großhandel, neue Kundengruppen und Märkte zu erschließen. Er unterhält verbraucherorientierte Fachausstellungen, in denen die Endkunden Badtrends und energieeffiziente Anlagen unterschiedlichster Hersteller zum Heizen und Kühlen kennenlernen können.

Der Haustechnik-Großhandel ist das Bindeglied zwischen Sanitär-, Heizungs- und Klimaindustrie sowie dem Fachhandwerk und ein wahres Rundumtalent, wenn es um die Unterstützung seiner Partner geht. Ohne ihn wären viele Arbeitsschritte deutlich aufwändiger, kostenintensiver oder einfach nicht möglich.

Der deutsche SHK-Großhandel erzielt mit ca. 270 überwiegend mittelständisch geprägten und vielfach familiengeführten Unternehmen aktuell rund 16 Milliarden Euro Umsatz im Jahr.

Sowohl in städtischen als auch in ländlichen Regionen ist der SHK-Großhandel ein wichtiger lokaler Arbeitgeber und Ausbilder in kaufmännischen und technischen Berufen sowie für Berufe in Lager und Logistik. Der Haustechnik-Großhandel beschäftigt zurzeit ca. 45.000 Mitarbeiter und ermöglicht jungen Menschen eine professionelle Fachausbildung mit sehr guten Voraussetzungen für eine Karriere mit Fach- oder Führungsverantwortung.

Der deutsche SHK-Großhandel betreibt für seine Kunden die Lagerhaltung, wodurch sowohl Lieferanten als auch Endkunden Kosten sparen. Mit seinen über ganz Deutschland verteilten Standorten stellt der Großhandel eine flächendeckende und zeitnahe Versorgung der bis zu 53.000 Handwerksbetriebe mit Produkten sicher, die beim Endkunden installiert werden.

Als strategischer Partner bündelt der Großhandel die Interessen der Branche und setzt sich bei den Herstellern für die Belange der Handwerkskunden ein. Er übernimmt zudem die wichtige Rolle des Mittlers in der Reklamationsabwicklung.

Keiner kennt das Produktsortiment und die Kundenpräferenzen so gut wie der SHK-Großhandel, der sein Wissen mit Herstellern und Handwerk teilt. Das breite Sortiment ermöglicht dem Handwerk die herstellerunabhängige Zusammenstellung der besten Produkte. Weiterhin unterstützt der Großhandel beratend bei der Zusammenstellung von Bad- und Sanitärösungen sowie Systemen der Heizungs- und Lüftungstechnik und bietet vielfach auf spezifische Kundengruppen ausgelegte Schulungen an.

Die Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCS hat 2015 im Auftrag des DG Haustechnik erstmals die Zukunftsfähigkeit des dreistufigen SHK-Vertriebswegs wissenschaftlich untersucht. Ergebnis: Dieser Absatzkanal weist hinsichtlich der betrachteten Nachhaltigkeitsfaktoren gegenüber dem Versand- und Online-Handel klare Vorteile auf.



Der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik e.V. ist die Interessenvertretung des deutschen SHK-Großhandels.

Infos unter: www.dg-haustechnik.de