



# **DER SHK-GROSSHANDEL IN DEUTSCHLAND**

**Wertvoller Partner für Handwerk und Industrie**



Deutscher Großhandelsverband Haustechnik e.V. (DG Haustechnik)  
Viktoriastraße 27 A  
53173 Bonn

T 0228 62905 - 0  
F 0228 62905 - 20  
info@dg-haustechnik.de

1. Vorsitzender: Johannes M. Börner, Ingolstadt  
2. Vorsitzender: Benedikt Mahr, Markt Schwaben  
Hauptgeschäftsführer: Dr. Hans Henning  
Geschäftsführer: Achim Laubenthal

Urheberrechte Bilder  
Yuri Bizgaimer - Fotolia / arnirazo – Fotolia

Stand: Dezember 2019  
Irrtümer und Änderungen vorbehalten

# Von A wie Alleskönner bis Z wie Zahlungsgeber

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 schlicht nicht möglich. Dies macht den SHK-Großhandel in vielen Wertschöpfungsketten unverzichtbar als Warenlieferant, als strategischen Vertriebspartner für Hersteller und Abnehmer sowie als Arbeitgeber und Dienstleister. Dabei weiß außerhalb der SHK-Branche kaum jemand, was der Fachgroßhandel alles leistet. Als Branchenverband der deutschen Haustechnik-Großhändler möchten wir mit der vorliegenden Broschüre die wirtschaftliche Bedeutung und die vielfältigen Funktionen des SHK-Großhandels vorstellen. Wir wünschen viel Spaß beim Lesen!



Ihr

Johannes M. Börner

1. Vorsitzender DG Haustechnik

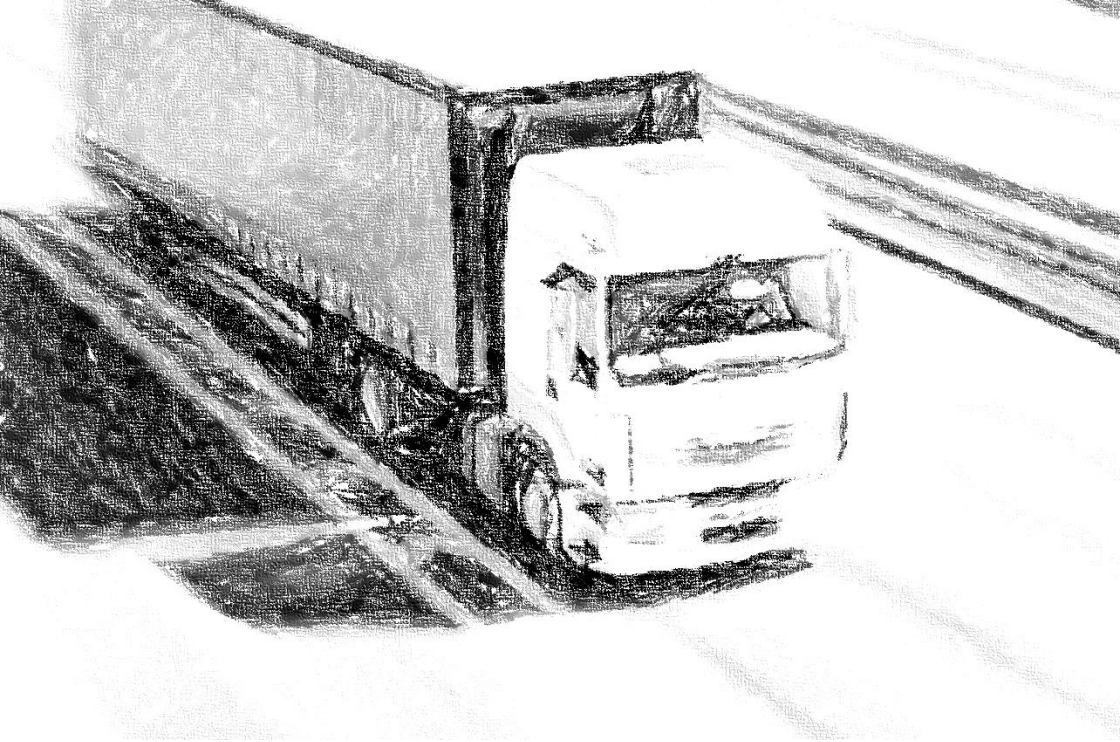
# DER DEUTSCHE GROSSHANDEL – EIN UNSICHTBARER RIESE

**D**er Handel gehört zu den bedeutendsten Wirtschaftsbereichen in Deutschland. Nicht zu übersehen ist vor allem der Einzelhandel mit seinen Geschäften, Kaufhäusern, Fachmarktzentren und Factory Outlets. Weit weniger Beachtung beim Endkunden findet der Großhandel. Er erfüllt seine Funktionen oft unbemerkt vom Verbraucher, denn seine Kunden sind gewerbliche Profis, z.B. Großabnehmer aus der Industrie, Handwerksbetriebe, weiterverarbeitende Unternehmen sowie der Einzelhandel. Sie alle können ihre Arbeit nur ausüben, weil der Großhandel als Bindeglied zwischen ihnen und den Herstellern agiert.

## Formen des Großhandels

Durch die Lieferung von Werkzeugen, Ersatzteilen, Roh- und Betriebsstoffen ermöglicht der **Produktionsverbindungshandel** die Weiterverarbeitung in Herstellerbetrieben sowie die Instandhaltung, Wartung und Reparatur von Produktionsanlagen. Waren, die nach der Auslieferung durch den Großhandel weiter zum Endverbraucher gelangen (z.B. Nahrungsmittel, Elektrogeräte oder Arzneimittel), bündelt der **Konsumütergroßhandel**. Daneben spezialisiert sich der **baunahe Großhandel** darauf, Produkte rund um das Baugewerbe (z.B. Baustoffe und -maschinen) bereitzustellen. Der **Spezialgroßhandel** bedient Nischenmärkte mit schmaler, aber vollständiger Sortimentsbreite bei hoher Sortimentstiefe (z.B. Feuerwehrbedarfsgroßhandel oder Flachglas-großhandel).

**Es gibt kaum eine Warenart, die nicht durch die Hände des Großhandels geht.**



## Die Nr. 2 der deutschen Wirtschaft

Rund 148.000 Großhandelsunternehmen beschäftigten 2018 fast 2 Millionen Menschen (darunter 1,7 Millionen sozialversicherungspflichtige Beschäftigte) und erwirtschafteten einen Jahresumsatz von rund 1,3 Billionen Euro. Damit ist der Großhandel gemessen am Umsatz nach der Industrie der zweitstärkste Wirtschaftszweig in Deutschland.

Als Exporthändler stellt der Großhandel sicher, dass Produkte aus aller Welt auf

Märkte in der ganzen Welt gelangen. Als Importhändler gewährleistet er, dass die heimischen Wirtschaftsbereiche mit Waren aus dem Ausland beliefert werden.

Dabei besteht der deutsche Großhandel überwiegend aus kleineren und mittleren Unternehmen (KMU), die flexibel und regional agieren. Insbesondere die SHK-Branche ist durch mittelständische, familiengeführte Großhandlungen geprägt.

(BGA 2019/2020)

# Unverzichtbar: Der Partner für Bad, Heizung und Klimatechnik

Zur SHK-Branche gehören Industrieunternehmen, Großhändler und Handwerksbetriebe aus den Bereichen Sanitär, Heizung und Klima. Der SHK-Großhandel, auch Haustechnik-Großhandel genannt, liefert dabei alle relevanten Artikel, die für die Installation eines neuen Bades, einer neuen Heizungsanlage oder einer neuen Lüftungs- bzw. Klimaanlage benötigt werden. Seine wichtigste Aufgabe besteht darin, die richtige Ware, am richtigen Ort, zur richtigen Zeit, in der richtigen Menge, in der richtigen Qualität und zu möglichst geringen Kosten bereitzustellen. Sein Kunde ist der Fachhandwerker, dem der SHK-Großhandel sowohl Waren als auch Serviceleistungen bietet.

Der dreistufige SHK-Vertriebsweg ist durch seine inländische Wertschöpfung geprägt: Überwiegend deutsche Herstellerprodukte werden über den ansässigen Großhandel an das lokale Handwerk verkauft und beim Endkunden vor Ort eingebaut. Aktuell vertreibt der SHK-Großhandel ca. drei Viertel aller Sanitärprodukte sowie die Hälfte aller Heizungsprodukte. Trotz alternativer Absatzwege belegen aktuelle Studien, dass der dreistufige Vertriebsweg weiterhin den wichtigsten Absatzkanal für SHK-Produkte darstellt.

Als klassischer Absatzweg hat sich im Bereich der Haustechnik seit vielen Jahrzehnten der sogenannte „dreistufige Vertriebsweg“ etabliert. Das heißt: Die Produkte gelangen vom Hersteller an den Großhandel (erste Stufe) und von dort an den Handwerkskunden (zweite Stufe), der sie beim Endkunden professionell einbaut (dritte Stufe).

Als mittlere Stufe in der SHK-Branche (Industrie, Großhandel und Handwerk) erzielt der Großhandel mit ca. 275 überwiegend mittelständisch geprägten Unternehmen aktuell ca. 17 Milliarden Euro Umsatz pro Jahr. Auch ist der SHK-Großhandel ein wichtiger Arbeitgeber und Ausbilder in städtischen sowie

ländlichen Regionen. Das gilt sowohl für kaufmännische und technische Berufe als auch für Berufe im Lager und in der Logistik. Der Haustechnik-Großhandel beschäftigt ca. 47.000 Mitarbeiter, davon etwa 1.500 Auszubildende.

(ifo Branchendaten 2017)

# Wichtiger Arbeitgeber mit Wirtschaftskraft

HAUSTECHNIK-BRANCHE IN DEUTSCHLAND

## 3-stufiger Vertriebsweg

**3 Stufen für  
Qualität - Leistung - Kompetenz**

**50 600 Unternehmen 508 000 Mitarbeiter  
rund 57 Mrd. Euro Umsatz**



Der SHK-Fachgroßhandel ist über ganz Deutschland verbreitet und dabei ebenso stark regional verwurzelt wie die Handwerkspartner. Alleine die Mitglieder des Branchenverbands DG Haustechnik verteilen sich auf mehr als 1.250 Standorte. In rund 900 Fachhandelsausstellungen präsentieren sie Innovationen und Klassiker aus den Produktbereichen Sanitär, Heizung sowie Lüftung und Klima. Endkunden erhalten hier eine professionelle Beratung zur Gestaltung ihres Bades. Viele Unternehmen bieten auch Heizungsausstellungen mit einer Erstberatung an.

75 Prozent der Sanitärprodukte und rund 50 Prozent aller Heizungsprodukte werden über den dreistufigen Vertriebsweg abgesetzt.

# Viel mehr als nur ein Händler

Der SHK-Fachgroßhandel erfüllt vielfältige Aufgaben sowohl als Dienstleister für Handwerk und Hersteller als auch für die Endkunden.

## Warenbündelung und Qualität

Der SHK-Großhandel bündelt Waren von diversen Herstellern und liefert sie an das Handwerk. Dabei handelt es sich ausschließlich um originale und qualitativ hochwertige Markenprodukte.

## Lagerhaltung und Logistik

Er betreibt für seine Kunden die Lagerhaltung und ermöglicht eine bedarfsgerechte Lieferung direkt zur Baustelle. Dadurch sparen sowohl die Lieferanten als auch die Kunden Kosten. Die über ganz Deutschland verteilten Standorte garantieren eine flächendeckende und zeitnahe Versorgung.

## Informationsvermittlung und Individualisierung

Seine Kenntnis des Produktsortiments sowie der Kundenpräferenzen und Trends gibt der Fachgroßhandel an Handwerk und Hersteller weiter. Er unterstützt bei der Zusammenstellung von Bad- und Sanitär Lösungen sowie Systemen der Heizungs- und Lüftungstechnik. Zudem bieten Großhändler oft auf spezifische Kundengruppen ausgelegte Schulungen zu betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und technischen Fragen an, die häufig mit der zuständigen Fachinnung zusammen umgesetzt werden.

## Vorfinanzierung und Reklamationsabwicklung

Die Vorfinanzierung der Waren durch den Großhandel gibt dem Handwerker finanziellen Spielraum bis zum Geldeingang vom Endkunden. Neben dieser Funktion als Kreditgeber bündelt der Großhandel die Interessen der Branche und setzt sich bei den Herstellern für die Belange der Handwerkskunden ein. Für sie ist er wichtiger Mittler in der Reklamationsabwicklung.

## Markterschließung und Fachaustellungen

Durch seine regionale Verankerung steht der SHK-Großhandel im persönlichen Kontakt mit dem Handwerk und kann so neue Kundengruppen und Märkte erschließen. Er unterhält professionelle Ausstellungen, in denen das Fachpersonal gemeinsam mit dem Handwerk die Endkunden zu Badtrends, Technologien und energieeffizienten Anlagen zum Heizen und Kühlen berät. Die Verbraucher können die Produkte in unterschiedlichen Raumkonzepten erleben und selbst testen.



## Was der SHK-Großhandel bei der Sanierung eines Bades leistet – ein Beispiel

Kaum jemand ahnt, wie viele Einzelschritte notwendig sind, um ein Bad professionell und zügig zu sanieren. Ein Beispiel zeigt, welchen bedeutenden Anteil der SHK-Großhandel an diesem Prozess hat. Zunächst empfängt er den Handwerker mit seinem Kunden in der Fachausstellung und bietet ihnen professionelle, markenunabhängige Beratung zu Produkten und Trends. Zudem kann der Endkunde hier Produkte wie Badmöbel, Sanitärkeramik, Armaturen und Brausen im Badambiente live erleben.



Für die Sanierung benötigt der Handwerker bis zu 1.000 miteinander kompatible Einzelteile, von denen die meisten hinter der Wand verbaut werden. Dabei sind ca. 70 unterschiedliche Hersteller involviert, die der Handwerker alle immer wieder einzeln kontaktieren müsste – wenn es nicht den Haustechnik-Großhandel gäbe. Dieser sorgt auch dafür, dass alle Einzelteile zeitnah, aber zu den jeweils unterschiedlichen Terminen, wenn sie benötigt werden, an den richtigen Ort gelangen und das teilweise sogar mehrmals täglich. Eine aufwändige Lagerhaltung entfällt damit für den Handwerker. Durch die Übernahme der Vorfinanzierung von Waren sorgt der Großhandel zudem für die finanzielle Entlastung des Handwerkers, so dass einer gelungenen Sanierung nichts mehr im Weg steht. Und sollte es doch einmal zu Mängeln kommen, unterstützt der Großhandel bei Garantieansprüchen und bietet lange verfügbare Ersatzteile.

**Bis zu 1.000  
miteinander  
kompatible Einzelteile  
werden in einem Bad  
verbaut**



# Vertriebsweg mit Zukunft

Der professionelle, dreistufige Vertriebsweg ist eine Partnerschaft mit Tradition. Gleichzeitig lebt diese Vertriebsform vom kontinuierlichen Wandel und Fortschritt der Branche. Hersteller, Handel und Handwerk passen ihre Services und Angebote den Gegebenheiten des Marktes und den sich verändernden Bedürfnissen der Kunden an und sichern so die Zukunftsfähigkeit der SHK-Branche.

Zu den aktuellen Aufgaben im Markt gehört unter anderem, die **Digitalisierung** weiter voranzutreiben. Die Geschäftsprozesse werden zunehmend komplexer und zugleich dynamischer. Damit steigen die Anforderungen an ein modernes und effizient gestaltetes Datenmanagement. Außerdem ermöglicht eine gute digitale Infrastruktur auch neue Dienstleistungen für das Handwerk wie z.B. den Online-Zugriff auf das Sortiment inklusive Bestellmöglichkeiten und weiteren Services.

Daneben nehmen gesellschaftliche und politische Herausforderungen Einfluss auf den SHK-Markt. So erfordert der **demographische Wandel** Innovationen sowie ein größeres Sortiment für die barrierefreie Gestaltung des Badezimmers. Die **Energiewende** wiederum bringt den Anspruch auf vielfältige Lösungen für die energieeffiziente Gebäudegestaltung mit sich.

Nicht zuletzt beschäftigt sich der Großhandel mit Themen der **Nachhaltigkeit**. Folgt man dem sogenannten Drei-Säulen-Modell, welches Nachhaltigkeit als integrativen Dreiklang aus den Dimensionen Ökologie, Wirtschaft und Soziales beschreibt, wird nicht nur die ganzheitliche Betrachtungsweise klar, sondern auch die multiplen Anforderungen, die ein verantwortungsvolles, nachhaltiges Wirtschaften mit sich bringen.

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

**2,0 Mio.**

Menschen arbeiten im  
Großhandel

**148.000**

Großhandelsunternehmen gibt  
es bundesweit

**1,3 Bio. €**

erwirtschaftet der Großhandel und ist  
damit zweitstärkster Wirtschaftszweig

**275**

Unternehmen zählen  
zum SHK-Großhandel

um **1900**

gründeten sich die ersten  
SHK-Großhandlungen

**47.000**

Mitarbeiter gehören  
dem SHK-Großhandel an

**17 Mrd. €**

Umsatz erzielen  
die SHK-Großhändler

**49.000**

Handwerksbetriebe können vom  
SHK-Großhandel beliefert werden

