

DREISTUFIGER VERTRIEBSWEG IN DER HAUSTECHNIK

Ein Markt mit Zukunft

Als klassischer Absatzweg hat sich im Bereich der Haustechnik seit vielen Jahrzehnten der sogenannte dreistufige Vertriebsweg etabliert. Was das bedeutet und wie sich dieser Branchenzweig sieht, lesen Sie hier.

Dreistufig bedeutet in diesem Zusammenhang:

- 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).

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

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.

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.

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.

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 Heizungsproduk-

te. Trotz alternativer Absatzwege belegen aktuelle Studien, dass der dreistufige Vertriebsweg weiterhin den wichtigsten Absatzkanal für SHK-Produkte darstellt.

AUFGABEN DES SHK-FACHGROSSHANDELS

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.

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.

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.

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

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 **herstellernunabhängige Zusammenstellung der besten Produkte**. Weiterhin unterstützt der Großhandel beratend bei der Zusammenstellung von Bad- und Sanitär Lösungen sowie Systemen der Heizungs- und Lüftungstechnik und bietet vielfach auf spezifische Kundengruppen ausgelegte Schulungen an.

Die über ganz Deutschland verteilten Standorte garantieren eine flächendeckende und zeitnahe Versorgung. 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. Die Vorfinanzierung der Waren durch den Großhandel gibt dem Handwerker finanziellen Spielraum bis zum Geldeingang vom Endkunden. Neben dieser Funktion als Kreditgeber bün-

delt 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. 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. Weitere Informationen finden Sie unter

➔ www.dg-haustechnik.de

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.

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.