

10 Fakten zum deutschen SHK-Großhandel



1

Aktuell vertreibt der SHK-Großhandel fast 70 Prozent der deutschen Sanitärprodukte sowie 50 Prozent aller Heizungsprodukte. Trotz alternativer Absatzwege zeigen Studien, dass der dreistufige Vertriebsweg in Deutschland weiterhin der wichtigste Vertriebskanal für SHK-Produkte ist.

2

Der deutsche SHK-Großhandel erzielt mit rund 270 überwiegend mittelständisch geprägten und vielfach familiengeführten Unternehmen aktuell über 24 Milliarden Euro Umsatz im Jahr.

3

Der SHK-Großhandel ist wichtiger Arbeitgeber und Ausbilder in kaufmännischen und technischen Berufen sowie für Lager- und Logistik-Berufe – in der Stadt und auf dem Land. Der Haustechnik-Großhandel beschäftigt fast 47.000 Mitarbeiter und ermöglicht jungen Menschen eine professionelle Ausbildung mit sehr guten Chancen auf eine Karriere mit Fach- oder Führungsverantwortung.

4

Zentrale 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 zum Endkunden: Kundenorientierte Logistik gewährleistet eine intelligente Warenbündelung und -verteilung.

5

Der SHK-Großhandel übernimmt für seine Kunden die Lagerhaltung. Dadurch sparen sowohl Lieferanten als auch Endkunden enorme Kosten. Mit Standorten in ganz Deutschland garantiert der Großhandel eine flächendeckende, zeitnahe und zunehmend digital abgewickelte Versorgung der bis zu 50.000 Handwerksbetriebe mit Produkten, die beim Endkunden installiert werden.

6

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

7

Als strategischer Partner bündelt der Großhandel die Interessen der Branche und setzt sich bei den Herstellern für die Belange der Handwerkskunden ein. Er vermittelt zum Beispiel auch in der Reklamationsabwicklung.

8

Keiner kennt das Produktsortiment und die Vorlieben der Kunden so gut wie der SHK-Großhandel, der sein Wissen mit Herstellern und Handwerk teilt. Das breite Sortiment ermöglicht eine herstellerunabhängige Zusammenstellung der besten Produkte. Durch fachkundige Beratung unterstützt der Großhandel zu Bad- und Sanitär-lösungen sowie Systemen der Heizungs- und Lüftungstechnik. Schulungsangebote werden vielfach auf spezifische Kundengruppen abgestimmt.

9

Durch seine regionale Verankerung erschließt der SHK-Großhandel neue Kundengruppen und Märkte. In verbraucherorientierten Fachausstellungen werden auch Endkunden über Badtrends und energieeffiziente Anlagen unterschiedlichster Hersteller zum Heizen und Kühlen informiert.

10

Die Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCS hat im Auftrag des DG Haustechnik die Zukunftsfähigkeit des dreistufigen SHK-Vertriebswegs untersucht.

Ergebnis:
Dieser Absatzkanal weist mit Blick auf die Nachhaltigkeit gegenüber dem Versand- und Online-Handel klare Vorteile auf!

Der Haustechnik-Großhandel ist das Bindeglied zwischen Sanitär-, Heizungs- und Klimaindustrie sowie dem Fachhandwerk.

In der Unterstützung seiner Partner ist er ein wahres Rundumtalent.

Ohne ihn wären viele Arbeitsschritte deutlich aufwändiger, kostenintensiver oder einfach nicht möglich.