

## 16.11.12: Baumarkt-Umsätze: schon 7,7 % mit Handwerkern

**Neue IFH-Studie „Der Profi im Baumarkt“ / Überfällige Branchendiskussion über Stärkung des SHK-Vertriebswegs / T&P: „Strategische Perspektiven statt Schuldzuweisungen“ / Hohe Erwartungen an Berliner Fachforum „Vertriebswege im Wandel der deutschen SHK-Wirtschaft“**



Im Jahr 2011 haben Handwerksbetriebe den Baumärkten zu einem Mehr-Umsatz von 1,7 Mrd. Euro verholfen. Das hat einen Anteil von 7,7 % am gesamten Jahresumsatz von 22,5 Mrd. Euro ausgemacht. Auf diese bemerkenswerten Ergebnisse der neuen IFH-Studie „Der Profi im Baumarkt“ weist jetzt die Wuppertaler Marketing-Agentur Thielenhaus & Partner (T&P) hin, die seit über 25 Jahren im Bereich der Haustechnik tätig ist. Als Gründe für den wachsenden Umsatzanteil nennt die Studie die strategische Ausrichtung der Märkte bei Sortiment und Fläche sowie „die gezieltere Ansprache von Handwerkern als Kundengruppe“.

T&P-Geschäftsführer Dietrich W. Thielenhaus merkt dazu an: „Gegenwärtig wird in der SHK-Branche eine richtungweisende Diskussion über Anpassungen und Optimierungen der Vertriebsstruktur geführt. Moniert wird dabei oft die Präsenz von Markenprodukten in der DIY-Schiene, obwohl der Hintergrund ‚querliefernder‘ Großhändler allgemein bekannt ist. Im Sinne einer objektiven Bestandsaufnahme sollten auch die neuen IFH-Ergebnisse Beachtung finden, wonach Baumärkte – durch die Kooperation mit Handwerkern – mit wachsendem Erfolg im Revier des Fachgroßhandels wildern.“

Dabei gehe es nicht um Schuldzuweisungen, sondern um die Erkenntnis, dass es auf allen drei Vertriebsstufen „Ausreißer“ gebe. Zielführend sei jetzt eine offene, zukunftsgerichtete Branchendiskussion auf Augenhöhe, die sich vorrangig an jetzigen und künftigen Veränderungen im Informations- und Konsumverhalten orientiere. Dabei gelte die kürzlich von Keramag-Chef Michael Hellmund vorgenommene Feststellung: „Der Markt richtet sich nicht nach vorhandenen Vertriebsstrukturen, sondern diese müssen sich dem Markt anpassen“. In diesem Sinne werde das Fachforum „Vertriebswege im Wandel der deutschen SHK-Wirtschaft“ am 27. November in Berlin – so sei zu hoffen – erste Wegemarken setzen und Perspektiven eröffnen.

[Zurück zur Übersicht](#)

### Impressum

#### Anbieterkennzeichnung gemäß § 6 TDG

SHK-Journal ist eine Aktivität der

Querschiesser Unternehmensberatung GmbH & Co. KG  
Treidelweg 6  
D-46509 Xanten  
Telefon: +49 (0) 28 01 / 986 925

E-Mail-Adresse: [geschaeftsleitung@shk-journal.de](mailto:geschaeftsleitung@shk-journal.de)

Sitz der Gesellschaft: Xanten  
Amtsgericht: Kleve HRA 2666  
USt-IdNr.: DE 814102074

Persönlich haftende Gesellschafterin: Querschiesser GmbH  
Amtsgericht Kleve HRB 7376  
Geschäftsführer: Hans-Arno Kloep

Die Querschiesser Unternehmensberatung GmbH & Co. KG behält sich das Recht vor, Änderungen oder Ergänzungen der bereitgestellten