

Nachhaltigkeit im Haustechnik-Großhandel

DG Haustechnik und Fraunhofer SCS präsentieren Studie zur Zukunftsfähigkeit des dreistufigen Vertriebswegs

Bonn, 08. Oktober 2015 – Nachhaltigkeit ist einer der großen Megatrends unserer Zeit. Sie bezeichnet eine bewusste Handlungsweise, die nicht auf Kosten der nachfolgenden Generationen geht. Der Begriff ist weit gefasst und taucht in nahezu allen Bereichen des täglichen Lebens auf. Auch in der SHK-Branche wurde in den letzten Jahren der Ruf nach nachhaltigem Wirtschaften immer lauter. Der Branchenverband des deutschen SHK-Fachgroßhandels, DG Haustechnik, hat dies zum Anlass genommen, die erste professionelle Studie zum Thema „Nachhaltigkeit im Haustechnik-Großhandel“ zu initiieren. Dabei stellt die Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCS vor dem Hintergrund des zweiten großen Megatrends – der digitalen Transformation – den dreistufigen SHK-Vertriebsweg dem Versand- und Online-Handel gegenüber.

In einer wissenschaftlich fundierten, ganzheitlichen Analyse der Nachhaltigkeit untersucht Fraunhofer SCS die Zukunftsfähigkeit des dreistufigen SHK-Vertriebswegs. Unter der Leitung von Dr. Heiko Wrobel betrachteten die Wissenschaftler ökologische, wirtschaftliche und soziale Aspekte der Nachhaltigkeit anhand von praxisnahen Fallbeispielen, Studien, gesammelten Daten, Experteneinschätzungen und Szenario-Analysen. Ein genauer Blick galt dabei dem Fortschritt der digitalen Transformation in der SHK-Branche. Das generelle Fazit der Studie lautet: Der dreistufige SHK-Vertriebsweg weist hinsichtlich der untersuchten Nachhaltigkeitsfaktoren gegenüber dem Versand- und Onlinehandel klare Vorteile auf. Die detaillierten Ergebnisse liegen jetzt in Form einer knapp 90-seitigen Veröffentlichung vor und wurden am 8. Oktober 2015 bei einer Pressekonferenz in Düsseldorf vorgestellt.

Dr. Hans Henning, Hauptgeschäftsführer des DG Haustechnik: „Ich denke, dass wir mit dieser wissenschaftlichen Bestandsaufnahme von Nachhaltigkeitsaspekten unseren Verbandsmitgliedern wertvolle Anregungen liefern. Gerade als Kernelement des dreistufigen Vertriebsweges, der ja ein Charakteristikum unserer Branche ist, muss man sich mit den Herausforderungen der aktuellen Entwicklungen wie der digitalen Transformation in Form von Versand- und Online-Handel auseinandersetzen. Unser Ziel ist es, unsere Mitglieder in diesem Prozess zu unterstützen und zu weiteren Optimierungen zu motivieren.“

Ökologisch, wirtschaftlich und sozial im Vorteil

Die Ergebnisse der drei untersuchten Nachhaltigkeitsfaktoren sprechen für sich. So ergeben die Berechnungen nach DIN EN 16258 „Methode zur Berechnung und Deklaration des Energieverbrauchs und der Treibhausgasemissionen bei

Transportdienstleistungen“, dass der dreistufige SHK-Vertriebsweg in der Distribution der deutlich ökologischere ist. Der SHK-Großhandel verbraucht hier je nach Fallbeispiel im Durchschnitt nur zwischen 52 und 71 Prozent der CO₂-Emissionen des Versand- beziehungsweise Online-Handels. Dank der Verteilung der Großhändler über ganz Deutschland sind die Wege zum Kunden viel kürzer. Auch bezüglich der Verpackung kann der SHK-Großhandel punkten: Er benötigt aufgrund seiner Sortimentsbündelungsfunktion weniger Material als der Versand- und Onlinehandel.

Wirtschaftlich betrachtet blicken die Großhandelsunternehmen auf eine lange Unternehmenshistorie zurück, wobei sie im Vergleich zu den 25 größten Branchen geringere Innovationsausgaben aufweisen. Teure Ausstellungen lassen sie zwar in puncto Kosten ungünstiger dastehen als den Versand- und Onlinehandel, bescheren den Kunden jedoch ein positives Einkaufserlebnis mit der Möglichkeit, Produkte in natura zu sehen und zu testen. Spontane Nachlieferungen, die Rücknahme von Artikeln und Ersatzlieferungen wickelt der Großhandel zudem schneller und kostengünstiger ab als der Versand- und Online-Handel. Und auch „Just-in-time“-Belieferungen kann der SHK-Großhandel problemlos organisieren – und ist damit dem Versand- und Online-Handel ebenfalls um Längen voraus.

In sozialer Hinsicht kann der SHK-Großhandel ebenfalls überzeugen. Die breite Verteilung allein der im DG Haustechnik organisierten Großhändler mit rund 60 Unternehmen und Unternehmensgruppen auf über 1.200 Standorte bietet den Menschen bundesweit die Chance auf Arbeitsplätze. Mit ihrer gesellschaftlichen Verwurzelung auch in Regionen außerhalb großer Ballungsräume stellen die Großhandelsunternehmen wichtige Arbeitgeber dar. Und nicht nur das: Sie sind auch wichtige Akteure in der Ausbildung junger Menschen. Gemäß einer repräsentativen Studie¹ unter den Auszubildenden zeichnet sich der Großhandel durch eine überdurchschnittlich hohe Zufriedenheit der Auszubildenden aus, wie 74 Prozent der Befragten angaben.

Digitalisierung ist Teil der Wertschöpfungskette – hat aber noch Verbesserungspotenzial

Der dreistufige SHK-Vertriebsweg ist in der deutschen Wirtschaft ein besonderes Modell, dessen Wertschöpfung überwiegend in Deutschland erfolgt. Der von kleinen mittelständischen und Familienunternehmen geprägte Großhandel nimmt dabei eine Schlüsselrolle ein – nicht zuletzt dank seiner bedeutenden Wirtschaftskraft mit 16 Milliarden Euro Jahresumsatz² und seiner flächendeckenden Präsenz. An über 1.500 Standorten sind rund 45.000 Arbeitnehmer beschäftigt. In puncto Digitalisierung zeigt die Studie, dass digitale Geschäftsprozesse auf allen Ebenen der Wertschöpfungskette Einzug gehalten haben und dadurch die Logistik weitreichend verändern können. Bereits rund 26 Prozent der B2B-Aufträge gehen im dreistufigen Vertriebsweg beim SHK-Großhandel online ein. Hier sehen die Wissenschaftler noch Verbesserungsbedarf, um mit der digitalen Transformation Schritt zu halten.

¹ Quelle: Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft ver.di 2014

² Quelle: Ifo 2015 (bezieht sich auf das Jahr 2014)

„Insgesamt lässt sich festhalten, dass der SHK-Großhandel gut aufgestellt ist“, so der Studienleiter, Dr. Heiko Wrobel. „Die Perspektiven für die Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit des dreistufigen SHK-Vertriebswegs sind positiv, sofern die Unternehmen mit der Zeit gehen und sich selbst kontinuierlich auf ihre Nachhaltigkeit überprüfen. Dann können sie ihre Vorteile gegenüber dem Versand- und Onlinehandel aufrechterhalten und möglicherweise noch weiter ausbauen.“

Die Studie ist ab dem 19. Oktober 2015 zum Preis von 69,00 € im Buchhandel zu beziehen:

„Nachhaltigkeit im Haustechnik-Großhandel“ – Eine vergleichende Analyse des Vertriebswegs unter ökologischen, wirtschaftlichen und sozialen Aspekten

Fraunhofer IIS/Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCS

Heiko Wrobel, Bettina Press, Stefan Hastreiter, Harald Werr, Annemarie Kübler

Fraunhofer Verlag, 2015

ISBN 978-3-8396-0931-6

Ansprechpartner für die Presse

Bernd Werschmöller
0228 / 62 905-0
presse@dg-haustechnik.de

Über den DG Haustechnik

Der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik e.V. – kurz „DG Haustechnik“ – ist der Branchenverband des deutschen SHK-Fachgroßhandels. Im DG Haustechnik, dessen Ursprünge bis in das Jahr 1900 zurückreichen, sind derzeit bundesweit über 60 deutsche Unternehmen und Unternehmensgruppen mit mehr als 1.200 Standorten organisiert. Der SHK-Großhandel bietet insgesamt ca. 45.000 Menschen einen Arbeitsplatz.

Die Mitglieder des DG Haustechnik bieten ihren Handwerkskunden umfassende Serviceleistungen. Weiterhin beraten sie Endkunden kompetent rund um die breite Angebotspalette bei Badausstattungen und Heizungen in jeder Preisklasse. In ca. 800 Fachausstellungen bundesweit präsentieren sie aktuelle Badtrends, neueste Technologien und energieeffiziente Anlagen zum Heizen und Kühlen. Eine Liste aller Ausstellungen ist im Internet abrufbar und kann auch über die Geschäftsstelle des DG Haustechnik bezogen werden:

www.dg-haustechnik.de