

## Einkauf / Warenwirtschaft

1. Die Preisgestaltung ist ein grundlegender Bestandteil der Zusammenarbeit mit dem SHK-Unternehmen.

Allerdings differieren Großhändler in diesem Punkt weitaus weniger als allgemein angenommen. Egal ob Kemmerling, Neugart, Bach&Wesco (die drei gehören im übrigen einer gemeinsamen Eigentümergruppe), oder Korsing, Pietsch, Richter & Frenzel, König, Oster, oder Elmer, der Markt erfordert gewisse preispolitische Grundsätze und danach richten sich die Großhändler. Heißt: Die Hersteller fordern vom Großhändler die Einhaltung einer „Preisuntergrenze“.

Natürlich ist der eine Großhändler bei Hersteller X schon mal etwas preisgünstiger als der andere, dafür gleicht sich das bei Lieferanten Y wieder aus.

Beispiel:

Möchte man als Wärmeerzeuger unbedingt Brötje verbauen, so führt der Weg zwangsläufig zu einem Haus der GC-Gruppe: Kemmerling, Neugart, etc.

Wenn eine SHK-Unternehmen einen Haupthändler für sich und seine Mitarbeiter definieren möchte, sind hierfür eher andere Kriterien maßgebend:

### Sortimentspolitik

-Ist der Großhändler mit seinem Sortiment so aufgestellt, dass er die Produkte bereithält, die ich verarbeite.

### Logistik

- Ist der Großhändler logistisch in der Lage meinen Bedarf zu erfüllen (richtiges Material zur richtigen Zeit am richtigen Ort)
- Verfügt der Großhändler über ein ausreichendes Netz an Filialen, wo ich mich neben der Belieferung bedienen kann.
- bietet er mir ein funktionierendes Online.Tool, wo ich unabhängig von Öffnungszeiten bestellen kann.

### Absatzfinanzierung

-Ist der Großhändler in der Lage, mir eine Zahlungskondition anzubieten, die auf meinen Betrieb passt ( Zahlungsziel, Skonto etc.)

**Aber:** Es macht keinen Sinn, sich ausschließlich auf den **EINEN** Großhändler zu stützen. Im Sinne des rabattfähigen Umsatzes sollte man sich aber auch nicht mit dem Einkauf bei mehreren Großhändlern verzetteln.