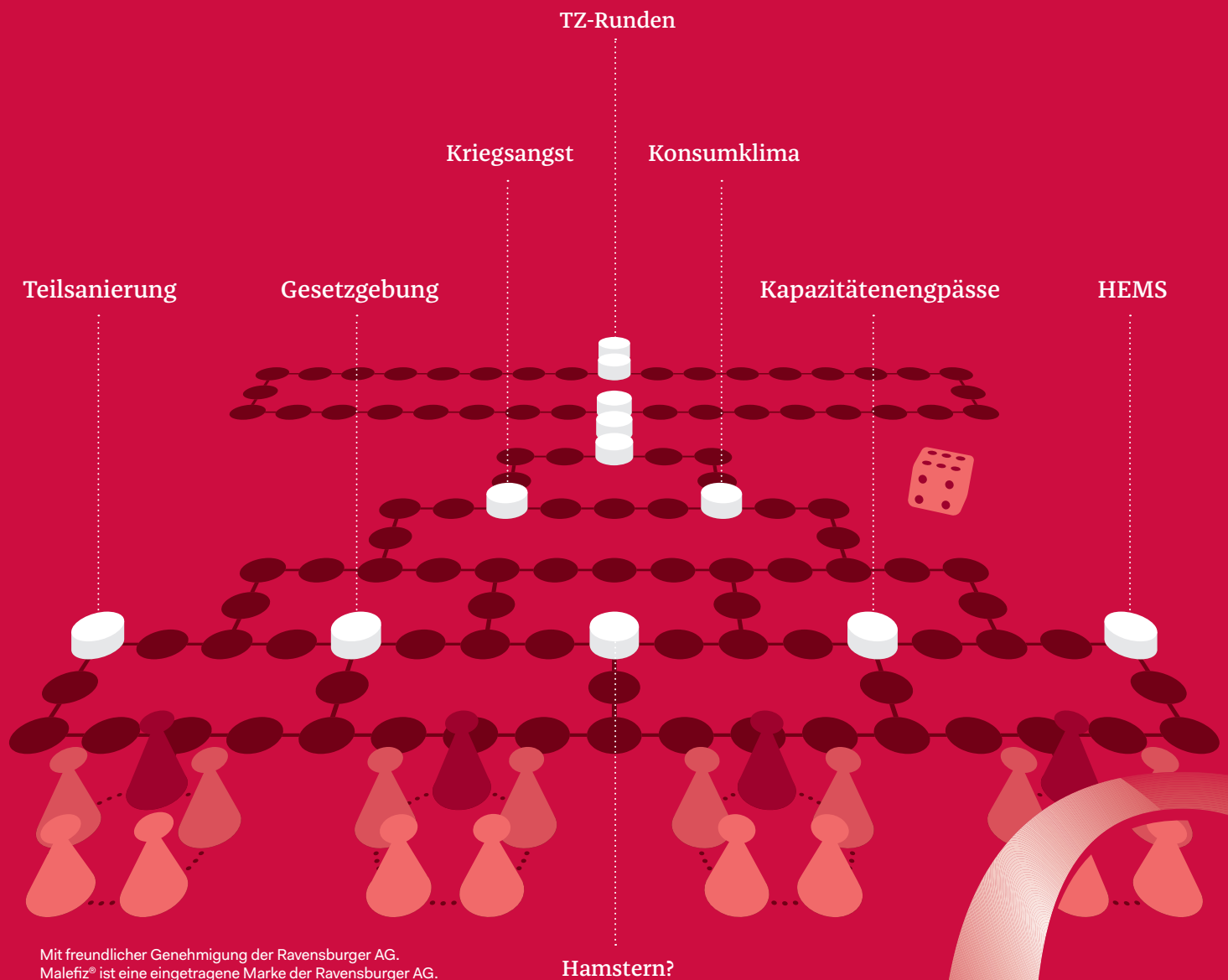


Ist SHK-Malefiz die Zukunft?

Wie kommt man bei stetig wechselnden Hindernissen trotzdem ans Ziel?



Einladung zum 23. Trendkongress
4./5. November 2026, Würzburg

23. Trendkongress

4./5. November 2026, Würzburg

Im Malefiz-Spiel der SHK-Branche

Der Weg zum Ziel ist nicht immer einfach. In der SHK-Branche schon gar nicht. Kaum setzt sich der Markt in Bewegung, liegt schon der nächste Blockierstein im Weg: schwache Baukonjunktur, zögernde Endkunden, frühzeitig erschöpfte Fördertöpfe, politische Unsicherheit, fehlende Fachkräfte, steigender Kostendruck und eine Wärmewende, die schneller vorankommen soll, als es Kapazitäten, Budgets und Prozesse erlauben.

Die SHK-Branche steht vor einem widersprüchlichen Jahr 2027. Der 23. Querschiesser-Trendkongress zeigt, welche Trends den Markt bestimmen, wo Chancen entstehen und welche Hindernisse Unternehmen einkalkulieren müssen.

Wandel: langsam, aber stetig

Seit mehreren Jahren trommeln wir bei Querschiesser die These, dass die begrenzten Montagekapazitäten veränderte Vertriebswege erzwingen, die Zukunft der Fachschiene in Frage stellen und die Machtverteilung im dreistufigen Vertriebskanal verändern werden. Die Veränderungen kommen langsamer als von uns erwartet, sind aber jetzt offensichtlich. Exklusivvertrieb bei Armaturen, disruptive Vertriebsformen für Wärmepumpen und Stromverträge, Auftragsselektion und -reduktion im Badbau. Man hat den Eindruck, plötzlich werden alle wach und überprüfen ihre alten Glaubenssätze. Für einige Spieler rollt der Zug wohl gerade aus dem Bahnhof.

Chancen: individueller

Wie entwickelt sich das Geschäft im kommenden Jahr? Der Trendkongress liefert **Prognosen für die 55 wichtigsten Warengruppen** und ordnet die aktuellen Marktsignale ein. Diese sind im Moment leider sehr kontrovers. Die Chancen driften auseinander und werden „marken-individueller“. Für Hersteller und Händler hilft der Blick zur Seite – wie macht es der Kollege? – nicht mehr so viel wie früher. Man muss seinen eigenen Weg finden. Damit gewinnt die Frage nach zusätzlichen Umsatzquellen an Bedeutung.

Sanitär: kalte Dusche für alte Konzepte

Der Sanitärmarkt ist ein steigend anspruchsvolles Geschäftsfeld. Barrierefreie Bäder, altersgerechte Umbauten und flexible Lösungen für kleine Grundrisse bieten Chancen, weil sie einen konkreten Bedarf mit langfristiger Nachfrage verbinden.

Gleichzeitig verändern sich die Vertriebsmodelle. Hersteller suchen nach neuen Wegen, hochwertige Produkte gezielter zu positionieren und ihre Markenleistung bis zur Ausstellung, Beratung und Montage abzusichern.

Für Industrie, Handel und Handwerk stellen sich damit wichtige Fragen: Welche Leistungen muss die Fachschiene künftig bieten? Wie lassen sich Beratungsqualität und Erlebnis im Badgeschäft steigern? Welche Rolle spielen

Ausstellungen, digitale Planung, Markenbindung und neue Partnerschaftsmodelle? Und wie kann der Sanitärbereich verhindern, dass kleinere Aufträge aufgrund des Preisdrucks in sekundäre Märkte abwandern?

Wärmewende: Motor der Disruption

Die Wärmewende bleibt eines der zentralen Themen der Branche. 2025 wurden in Deutschland erstmals mehr Wärmepumpen als Gasheizungen verkauft. Gleichzeitig wächst die Nachfrage nach Systemlösungen, die Wärmepumpe, Photovoltaik, Speicher, Wallbox und Energiemanagement miteinander verbinden. Auf dem Trendkongress geht es deshalb nicht nur um einzelne Produkte. Betrachtet werden die **Marktchancen vernetzter Systeme**, die Rolle von Industrie, Großhandel und Fachhandwerk sowie die Frage, wie aus technischen Lösungen **tragfähige Geschäftsmodelle** werden.

Fachkräftemangel: Motor der Kreativität

Der Personalmangel bleibt ein wesentlicher Engpass. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Beratung, Planung, Installation, Dokumentation und Service. Die Branche muss deshalb Wege finden, vorhandene Kapazitäten besser zu nutzen und Arbeitsabläufe zu vereinfachen.

Im Mittelpunkt stehen dabei unter anderem Vorfertigung, standardisierte Lösungen, digitale Planung und eine effizientere Baustellenorganisation. Der Trendkongress informiert darüber, welche Ansätze sich bereits abzeichnen und **welche Modelle für Hersteller, Handel und Handwerk relevant werden können.**

Digitalisierung und KI

Künstliche Intelligenz und digitale Services erreichen zunehmend den Arbeitsalltag im SHK-Betrieb. Sie können bei Terminplanung, Kundenkommunikation, Angebotserstellung, Dokumentation und Wartung unterstützen. Aber nicht jede Anwendung, die auf der Präsentationsbühne offene Münder im Auditorium erzeugt, ist auch im Tagesgeschäft ein „Burner“. Der Trendkongress ordnet ein, welche Anwendungen einen **konkreten Nutzen** versprechen und wo zunächst die betrieblichen Grundlagen geschaffen werden müssen. Denn digitale Werkzeuge ersetzen keine funktionierenden Prozesse – sie machen deren Stärken und Schwächen lediglich sichtbar.

Alle diese vielen Fragen und Aspekte werden wir auf dem Trendkongress beantworten und beleuchten.

Ich freue mich, Sie am 4./5. November 2026 im Hotel Melchior Park, Würzburg, begrüßen zu dürfen.

Ihr

Haus-Info Klop



Foto: © kopczynski.de

Tagesordnung Donnerstag, 5. November 2026

09:00 Uhr › Eröffnung der Veranstaltung
Begrüßungskaffee

09:30 Uhr › Start der Veranstaltung

09:35 Uhr › Begrüßung
› Rückblick auf die Prognose aus dem Vorjahr
› Konjunktur Welt
› Konjunktur Europa
› Konjunktur Deutschland
› Konjunktur Bauwirtschaft
› Konjunktur SHK-Branche
› Konjunktur der 55 wichtigsten SHK-Warengruppen
› Gefühlte Konjunktur im SHK-Handwerk

13:00 Uhr › Mittagspause

Gegen 10:45 Uhr und 15:15 Uhr sind zusätzliche Kaffeepausen geplant.

14:00 Uhr › Welche Vertriebswege und -modelle sind in Zukunft noch erfolgreich?
› Welchen Sanitäranforderungen müssen sich Industrie, Handel und Handwerk stellen?
› Welche Marktchancen und Geschäftsmodelle bietet die Wärmewende?
› Wie können Hersteller, Handel und Handwerk den Fachkräftemangel erfolgreich für sich nutzen?
› Wo schaffen KI und digitale Services konkreten Nutzen?

16:30 Uhr › Ende

Für einen tieferen Blick in die Tagesordnung haben wir Ihnen hier den Zugriff auf die Gliederung der Trendstudie eingerichtet.



Anmeldung

23. Querschiesser-Trendkongress

Die Pakete:

Das Kongresspaket

- (1) Get-together „Branchengeflüster“,
4. November 2026 ab 19:00 Uhr
- (2) 23. Trendkongress 2026,
5. November 2026 ab 09:00 Uhr
- (3) Trendstudie 2027
- (4) „Kleiner Trendkongress“ in Ihrem Haus

Im Detail

(1) Der Begrüßungsabend

Die Teilnehmer des Trendkongresses sind am Vorabend (04.11.2026) ab 19:00 Uhr zu einem zwanglosen Zusammenkommen mit Abendessen und Small Talk unter Branchenkollegen eingeladen. **Wer aus Compliance-Gründen lieber nicht am Trendkongress teilnehmen möchte, sollte unser Angebot „lokal & digital“ in Anspruch nehmen!**

(2) Der Trendkongress

Der Trendkongress beginnt am Donnerstag, den 05.11.2026, um 09:00 Uhr mit der Eröffnung des Anmeldeschalters und einem Begrüßungskaffee. Die Vorträge beginnen um 09:30 Uhr und enden gegen 16:30 Uhr. Eine Kaffeepause am Vormittag, eine Mittagspause und eine Pause am Nachmittag geben den Teilnehmern ausreichend Zeit, das Gehörte und Gesehene sofort zu diskutieren.

(3) Die Trendstudie

Der Downloadzugang zur Trendstudie wird den Teilnehmern während des Trendkongresses bereitgestellt. Sie erhalten ein offenes Word-Dokument, so dass Sie die Charts mühelos in Ihre Präsentationen übernehmen können.

(4) Der „Kleine Trendkongress“

Wir kommen auf Wunsch zusätzlich für zwei oder drei Stunden in Ihr Unternehmen und referieren über die wichtigsten Inhalte des Trendkongresses vor dem Hintergrund einer speziellen thematischen Vertiefung hinsichtlich der Warengruppen, die für Sie relevant sind.

Der Teilnahmepreis des Kongresspakets

Die erste Person aus Ihrem Haus zahlt 1.590 € zzgl. MwSt., jede weitere Person zahlt 990 € zzgl. MwSt.

Der Frühbucherrabatt

Jede Person, die sich bis zum 18.09.2026 anmeldet, erhält einen Nachlass von 75 € auf den Teilnahmepreis.

Mit der Trendkongress-Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass ggf. von Ihnen Foto- oder Videoaufnahmen gemacht werden, die wir als Querschiesser dauerhaft im Rahmen unserer Werbemaßnahmen nutzen werden. Danke für Ihr Verständnis.

Das Hotel

Das Tagungshotel

Der Trendkongress findet am Donnerstag, 05.11.2026, statt im:
Hotel Melchior Park
„Blauer Saal“
Am Galgenberg 49, 97074 Würzburg
Telefon: 0931 35 90 40 - 0
reservierung@hotel-melchiorpark.de

Die eventuelle Zimmerreservierung

Für den Fall, dass Sie am Vortag (04.11.2026) anreisen, haben wir im Hotel ein begrenztes Kontingent an Zimmern vorgemerkt, auf das Sie zugreifen können. **Bitte beachten Sie, dass das Hotel die Kontingente nur bis zum 18.09.2026 offenhält.**

Das Hotel bestätigt einen Zimmerpreis von 151 € p. P. inkl. Frühstück. Die Anreise ist am 04.11.2026 ab 15:00 Uhr möglich.

Nutzen Sie für Ihre Buchung gern den nebenstehenden QR-Code.



Das Kongresspaket „lokal & digital“

- (1) Trendstudie 2027 (Versand 9. November 2026)
- (2) „Kleiner Trendkongress“ in Ihrem Haus
Termin nach Vereinbarung

Im Detail

(1) Die Trendstudie

Die Trendstudie 2027 können Sie per Downloadzugang abrufen (Bereitstellung 09.11.2026). Sie erhalten ein offenes Word-Dokument, so dass Sie die Charts mühelos in Ihre Präsentationen übernehmen können. In der Trendstudie 2027 finden Sie Schnellleser-Zusammenfassungen, Highlight-Bausteine mit Handlungsempfehlungen und Checklisten bzw. Bulletpoint-Listen, damit Sie umgehend aktiv werden können.

(2) Der „Kleine Trendkongress“

Wir kommen für zwei oder drei Stunden in Ihr Unternehmen und referieren über die wichtigsten Inhalte des Trendkongresses vor dem Hintergrund einer speziellen thematischen Vertiefung hinsichtlich der Warengruppen, die für Sie relevant sind. Ganz unter uns können Sie alle Fragen stellen, die Ihr Tagesgeschäft oder Ihre Geschäftsstrategie betreffen, oder aber Sie wünschen, dass Ihre Mitarbeiter ebenfalls die wichtigsten Inhalte aus dem Trendkongress erfahren. Wir empfehlen eine zeitnahe Terminabstimmung.

Der Preis des Studienpakets

Das Studienpaket ist mit 1.515 € zzgl. MwSt. preisgleich zum Trendkongress mit Frühbucherrabatt.

Wie anmelden?

Senden Sie einfach eine E-Mail mit Ihren Daten an kloep@querschiesser.de. Die Rechnungslegung erfolgt nach Anmeldeeingang und ist gleichzeitig die Anmeldebestätigung.

Querschiesser Unternehmensberatung GmbH & Co. KG
Treidelweg 6
46509 Xanten
Telefon: 02801 98 69 25

info@querschiesser.de
www.querschiesser.de

