Wo soll der Umsatz herkommen?

Kommt es zum Schwur in der Fachschiene?

Einladung zum 22. Trendkongress
29./30. Oktober 2025, Düsseldorf

22. Trendkongress

29./30. Oktober 2025, Düsseldorf

Wo soll der Umsatz herkommen? Kommt es zum Schwur in der Fachschiene?

Die aktuellen Zeiten in der Fachschiene sind nicht einfach. Die Interessen der drei Fachschienenpartner fallen deutlich – und damit zersetzend – auseinander. **Hersteller wollen Volumen in der Marke, Großhändler wollen Marge über Handelsmarke, Handwerker wollen eine Fortsetzung der Schlaraffia der Jahre 2022/2023.**

Die Fachschiene scheitert gerade an dem alten Sprichwort: „Wer alle Hasen jagt, schießt keinen!“ Der kooperative Konsens der Fachschiene leidet in der Substanz gerade mächtig. Wohin geht die Branche? Und: Was hält die Fachschiene aus?

Was erwartet Sie in Düsseldorf?

Wir beginnen – wie immer – mit einem Rückblick auf unsere Prognose aus dem Vorjahr. Vermutlich werden wir wieder richtig liegen, weil – wer auch immer das Wirtschaftsministerium leitet – kein wirkliches Verständnis für die Branche und die Nöte der Endkunden vorherrscht.

Es folgen die ersten Stimmungsbilder aus dem SHK-Handwerk zur aktuellen Lage und den Erwartungen für 2026. Diese werden ergänzt mit den verfügbaren Zahlen aus der nationalen Konjunkturforschung. Wie üblich zeigen wir dann, was in **50 Warengruppen aus den Bereichen Sanitär vor der Wand, Rohinstallation, Wärmeerzeuger und Wärmeverteilung/-übertragung im Jahr 2026** zu erwarten ist. Es folgt die Gesamtprognose für die Fachschiene.

Da die Branchenkollegen nach dem Schwipp-Schwapp der letzten Jahre in der Fachschiene beim Bestellen vorsichtiger geworden sind, gilt für viele Hersteller und Großhändler: Wo soll es herkommen? Quantitativ wird 2026 wahrscheinlich nur eine kleine Plusnummer. **Wer mehr will, muss individuelle Exzellenz leisten.**

Deep Dive am Nachmittag

Nach den Einsichten zu den konjunkturellen Möglichkeiten der Fachschiene sind die folgenden Stunden des Trendkongresses vom **großen WIE im B2B** geprägt. Wir beginnen mit ein paar Kennzahlen aus den Warengruppen. Vermutlich geht es in der Fachschiene nicht nur darum, wo es hingeht, sondern auch, wo wir im Moment stehen. Hier zeigen wir anhand unserer NPS-Interviews, welche Fehler im Tagesgeschäft mit welcher Wirkstärke zu Abwertungen in der Performance führen. **Im Detail schauen wir auch auf das Bad der Deutschen, die Handelsmarken, die Cashback-Systeme der Hersteller und auf Home-Energy-Management-Systeme, kurz: HEMS, als neue Nutzenqualität in der Heizung.**

Da wir auf den letzten Trendkongressen schon davor gewarnt haben, dass der Konsens der Fachschiene leidet, haben wir uns noch einmal sehr genau das dreistufige Spiel der Branche angeschaut: **Wie sehr sind die alten (analogen) Instrumente Außendienst, Print, Events, Messen etc. noch tauglich? Wie sehr muss man auf neue (digitale) Instrumente wie Social Media, Influencer etc. wechseln? Wird hier gerade altes Wasser ausgeschüttet, bevor man neues Wasser hat?** An der Schnittstelle zwischen Kommunikation und Prozesskette schauen wir auch, was in den Abhollagern des Großhandels los ist.

Danach zeigen wir im Detail, ob und wie sich die **Prozesskette im SHK-Handwerk unter dem Druck von Fachkräftemangel, Konjunktureinbruch und fortschreitender Digitalisierung** verändert hat. In den Prozessphasen Auftragsgewinnung, Angebotsschreibung, Auftragsplanung, Auftragsdurchführung und Aftersales kommt das SHK-Handwerk „unter die Lupe“. Gesucht werden Andockpunkte für die Services der Hersteller.

Den Schluss bildet die Betrachtung der Veränderung der **Geschäftsmodelle in der SHK-Branche.** Im Abschnitt HEMS werden wir vormittags bereits zeigen, dass die Fachschiene eine offene Flanke für einen disruptiven Angriff bietet. In den fünf Schlusskapiteln demonstrieren wir, was im Handwerk an Neuigkeiten bei Beratung, Warenversorgung, Montage, Wartung und B2C-Kundenbetreuung zu erwarten ist. **Auch hier gilt: Gesucht werden Andockpunkte für die Services der Hersteller.**

Wir bringen auf unsere gewohnt abwechslungsreiche Art ein bisschen Klarheit, Eindeutigkeit und Verständnis ins Geschäft, damit Ihre unternehmerischen Freiheiten und Unabhängigkeiten erhalten bleiben.

Ich freue mich, Sie am 29./30. Oktober 2025 im Maritim Düsseldorf begrüßen zu dürfen.

Ihr

Hans-Arno Kloep

21. Querschiesser-Trendkongress 2024, Düsseldorf
Foto: © kopczynski.de

Tagesordnung Donnerstag, 30. Oktober 2025

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 › Das große WIE im B2B
› Teure Fehler für die Performance
› Das Bad der Deutschen
› Die Handelsmarken
› Die Cashback-Systeme der Hersteller
› HEMS, die neue Nutzenqualität in der Heizung
› Analog versus digital – Reichweite versus Zielgruppengenauigkeit
› Gamechanger Abhollager?
› Prozesskette im SHK-Handwerk zwischen Fachkräftemangel, Konjunktureinbruch und fortschreitender Digitalisierung
› Neue Geschäftsmodelle in der SHK-Branche
› Die Servicechancen der Hersteller

16:30 Uhr › Ende

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

Anmeldung

22. Querschiesser-Trendkongress
Die Pakete:

Das Kongresspaket

(1) Get-together „Branchengeflüster“,
29. Oktober 2025, ab 19:00 Uhr
(2) 22. Trendkongress 2025,
30. Oktober 2025, ab 09:00 Uhr
(3) Trendstudie
(4) „Kleiner Trendkongress“ in Ihrem Haus

Im Detail

(1) Der Begrüßungsabend
Die Teilnehmer des Trendkongresses sind am Vorabend (29.10.2025) 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 30.10.2025, um 09:00 Uhr mit der Eröffnung des Anmeldeschalters und einem Begrüßungskaffee. Die Vorträge beginnen um 09:30 Uhr und enden gegen 17:00 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 1.490 € zzgl. MwSt., jede weitere Person zahlt 990 € zzgl. MwSt.

Der Frühbucherrabatt
Jede Person, die sich bis zum 19.09.2025 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 Kongresspaket „lokal & digital“

(1) Trendstudie (Versand 4. November 2025)
(2) „Kleiner Trendkongress“ in Ihrem Haus
Termin nach Vereinbarung

Im Detail

(1) Die Trendstudie
Die Trendstudie 2026 können Sie per Downloadzugang abrufen (Bereitstellung 04.11.2025). Sie erhalten ein offenes Word-Dokument, so dass Sie die Charts mühelos in Ihre Präsentationen übernehmen können. In der Trendstudie 2026 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 1.415 € 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

Das Hotel

Das Tagungshotel
Der Trendkongress findet am Donnerstag, 30.10.2025, statt im:
Maritim Hotel Düsseldorf
Maritim-Platz 1, 40474 Düsseldorf
Raum Mauritius, 1. Etage
Telefon: +49 211 52 09 14 56
reservierung.dus@maritim.de

Die eventuelle Zimmerreservierung
Für den Fall, dass Sie am Vortag (29.10.2025) anreisen, haben wir im Hotel ein begrenztes Kontingent an Zimmern vorgemerkt. **Bitte beachten Sie, dass das Hotel die Kontingente nur bis zum 30.09.2025 offenhält.** Das Hotel bestätigt einen Comfort-Einzelzimmer-Preis von 149 € p. P. inkl. Frühstück. Eine digitale Zimmerreservierung finden Sie auf querschiesser.de/trendkongress oder über nebenstehenden QR-Code. Die Anreise ist am 29.10.2025 ab 15:00 Uhr möglich.