



Leistungsdaten des deutschen Baustoff-Fachhandels

Stand: Oktober 2016





Geschäftsführung des Bundesverbandes Deutscher Baustoff-Fachhandel e. V.

Geschäftsstelle:

Bundesverband Deutscher
Baustoff-Fachhandel e.V.
Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin
Tel.: 030/59 00 99-5 76
Fax: 030/59 00 99-4 76
info@bdb-bfh.de
www.bdb-bfh.de

Hauptgeschäftsführer:

Michael Hölker

Geschäftsführer

Region Nord/West:

Alfred Remy

Geschäftsführer

Region Süd/Mitte/West:

RA Frank Brandenstein

Geschäftsführer

Region Ost/Mitte:

RA Justus Schneidewind
Fachanwalt für Steuerrecht
Fachanwalt für Insolvenzrecht

Sehr geehrte Marktpartner,
liebe Geschäftsfreunde,

2016 ist das Geschäft in den ersten drei Monaten gut gestartet, aber Mitte des Jahres zeigt sich, dass es wieder ein Jahr in der Seitwärtsbewegung wird, in einigen Gebieten vielleicht sogar ein Jahr des Rückganges. Woran liegt es? Die Verschärfung der EnEV 2016 hat zu Vorzieheffekten geführt. Der Anstieg bei den genehmigten Wohnungen kommt aber ganz wesentlich aus dem Geschößwohnungsbau und darin steckt nicht das Volumen wie im Ein- und Zweifamilienhausbau. Damit sind weniger Baustoffe zu liefern. Erwartungsvolle Planung und verhaltenes Geschäft führen schnell zu Preisreaktionen und so besteht erheblicher Spannendruck im deutschen Baustoff-Fachhandel.



Nicht positiv wird sich in 2016 die vom Justizministerium umgesetzte Wohnimmobilien Kreditrichtlinie auf die Bautätigkeit auswirken, insbesondere bei Ein- und Zweifamilienhäusern und beim Bau von Eigentumswohnungen. Die EU-Richtlinie ist schärfer als notwendig umgesetzt und greift seit März 2016 in der Praxis. Warum sieht der Gesetzgeber nach den Erfahrungen der Kapitalmarktkrise in 2000 und 2008 nicht den gänzlich anderen Charakter der eigenen vier Wände für die Altersvorsorge und vor allem als Sachwert und damit Sicherheit?

Völlig unverständlich ist auch, warum sich bei mittlerweile unstrittigem Bedarf an Wohnraum in Ballungsräumen die große Koalition nicht auf eine steuerliche Förderung verständigen konnte, nachdem schon lange genug um das Konzept gerungen worden war. All dies führt zu Unsicherheit bei Investoren und Bauherren, bei etwaigen Modernisierungs- und Neubaumaßnahmen.

Der Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel engagiert sich daher weiterhin in der „Aktion Impulse für den Wohnungsbau“, dem „Verbändebündnis Wohnungsbau“ und hat in 2016 im Tiefbau mit der Studie „Urbane Sturzfluten“ zur rechten Zeit Wege aufgezeigt, welche sinnvollen Maßnahmen in der Infrastruktur ergriffen werden können. Auch hier ist die BDB Studie eine erste Idee, um dann mit Bündnispartnern eine abgestimmte Sicht auf die Investitionen und Notwendigkeiten im Tiefbau zu entwickeln.

Der Fachhandel hat in der Wertschöpfungskette Bau eine zentrale Funktion, für private und gewerbliche Kunden, Markenqualität und umfassende Beratung vor Ort, kundennahe Logistik und von Handwerk und Bauunternehmen sind ein wichtiger Beitrag zur erfolgreichen Realisierung der Chancen am Bau.

So belegt auch das Geschäftsjahr 2016 erneut die Bedeutung der Funktionen des Baustoff-Fachhandels in der Wertschöpfungskette Bau.

Mit besten Grüßen



Stefan Thurn
Präsident des Bundesverbandes Deutscher Baustoff-Fachhandel e. V.

Der Baustoff-Fachhandel in Deutschland – Profil einer Branche

Was ist eigentlich „Baustoff-Fachhandel“? In der breiten Öffentlichkeit besteht dazu ein eher diffuses Bild. Mit dem populären „Baumarkt“ hat er zunächst nichts zu tun, obwohl viele Baustoffhandelsunternehmen selbst Baumärkte betreiben (hier sind vor allem Hagebau- und Obi-Märkte zu nennen).

Der Baustoff-Fachhandel (auch „Baustoff-Großhandel“) in Deutschland ist mit seinen rund 3000 Betriebsstätten der wichtigste Absatzmittler und die Brücke zwischen Baustoffindustrie, Bauhandwerk sowie gewerblichen und privaten Investoren. Die professionellen Bau-, Modernisierungs- und Sanierungsvorhaben im Wohnungs-, Gewerbe- und Wirtschaftsbau werden in der Regel über den Baustoff-Fachhandel abgewickelt.

Die Mehrheit der Baustoffhersteller liefert ihre Produkte über den Baustoff-Fachhandel: von Massenbaustoffen wie Sand und Kies über Rohbaustoffe wie Ziegel- oder Kalksandsteine bis hin zu Innenausbau-Produkten wie Gipsbauplatten und Fliesen. Produkte für den Garten- und Landschaftsbau oder für Dach und Fassade gehören heute ebenso zum Sortiment. Klassische Abnehmer sind Bauhandwerk oder der „Profi auf Zeit“, also Privatkunden, die ihr Bau- und Renovierungsvorhaben in Eigenleistung erstellen, aber auch private Heimwerker, die ihr Wohnumfeld verändern möchten.

Die Baustoff-Fachhändler – Vollsortimenter wie auch Spezial-Fachhändler – sind einheitlich im Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel e.V. organisiert. Dessen Dachverband ist der Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V.

(BGA). Von einem leistungs- und funktions-erfüllenden Baustoff-Fachhandel werden vor allem folgende Leistungsmerkmale erwartet:

- Lagerhaltung
- Logistik
- Kreditfunktion
- Fachkompetenz/Beratung
- Sortimentsgestaltung
- Ausstellungen und Service
- Marketing/Vertrieb

Baustoff-Fachhändler sind zu einem überwiegenden Teil mittelständische Unternehmer, die nahezu flächendeckend in Kooperationen organisiert sind. Kooperationen sind sozusagen Beteiligungsunternehmen des Baustoff-Fachhandels, die für die Händler Einkaufs-, Marketing-, Vertriebs- und Logistik-Leistungen erbringen wie auch die Warenwirtschaft organisieren. Etwa ein Drittel der Branche entfällt auf Handelskonzerne und genossenschaftlich geführte Unternehmen.

Besonderheiten des Baustoff-Fachhandels

Das Streckengeschäft ist eine Besonderheit im Baustoff-Fachhandel. Normalerweise werden Geschäfte im Großhandel über das Lager abgewickelt. Für großvolumige oder schwere Baustoffe wie Mineralwolle oder Steinzeugrohre, die der Bauunternehmer für ein größeres Objekt bestellt, geht der Weg aus betriebswirtschaftlichen und logistischen Gründen nicht über das Großhandelslager. Vielmehr leitet der Baustoff-Fachhändler die Bestellung an die Baustoffindustrie weiter. Der Hersteller belädt seine eigenen Fahr-

zeuge oder die eines beauftragten Speditionsunternehmens. Von dort geht es dann direkt zum Kunden auf die Baustelle.

Auch die Lagerhaltung des Baustoff-Fachhandels ist sowohl sortiments- als auch kundenspezifisch. Die Lagerhaltung erfordert viel Lagerplatz und logistische Organisation: Lagerhallen mit Hochregalen und Palettenstellplätzen für witterungsempfindliche Baustoffe wie auch Freiflächen, überdachte Ladezonen, entsprechende Fahrwege für Stapler und Ladehilfen wie auch in der Regel einen eigenen Fuhrpark mit Spezialfahrzeugen. Ein Bauunternehmer oder Bauhandwerker erwartet von seinem Baustoffhändler, dass dieser die Ware in ausreichender Menge sofort zur Verfügung hat. Entsprechend umfangreich müssen Lagerhaltung und Warenbestand des Baustoffhandels sein.

Für die Versorgung kleinerer Baustellen (Kleinmengen-Logistik) gibt es im Baustoff-Fachhandel vielfach auch Drive-in-Zonen, in denen sich Bauhandwerk und Privatkunden selbst bedienen oder vorbestellte und bereits kommissionierte Ware direkt aus dem Lager abholen können.

Perspektiven des Baustoff-Fachhandels

Trotz eines sich weiter konzentrierenden Marktes mit immer weniger Unternehmen hat sich die Zahl der Standorte in den letzten zehn Jahren kaum verändert. Der in dieser Branche viel zitierte Satz „All business is local“ unterstreicht wohl am besten, dass die Märkte im Baustoff-Fachhandel auch weiterhin eher vor der Haustür und weniger im internationalen Business liegen.

Hinzu kommt, dass Deutschland über einen langen Zeitraum als größter und wichtigster Baumarkt in Europa gilt. Insbesondere durch den Einbruch des Wohnungsneubaus – eine Domäne des deutschen Baustoff-Fachhandels – hat sich jedoch das Marktvolumen deutlich verkleinert.

Experten erwarten dadurch eine beschleunigte Branchenkonzentration. Allerdings hat sich der Baustoff-Fachhandel in der Vergangenheit immer als ausgesprochen vitaler und wandlungsfähiger Wirtschaftszweig erwiesen. Umso mehr können der Modernisierungsmarkt sowie der Markt der energetischen Sanierung mittel- und langfristige Hoffnungsträger sein.

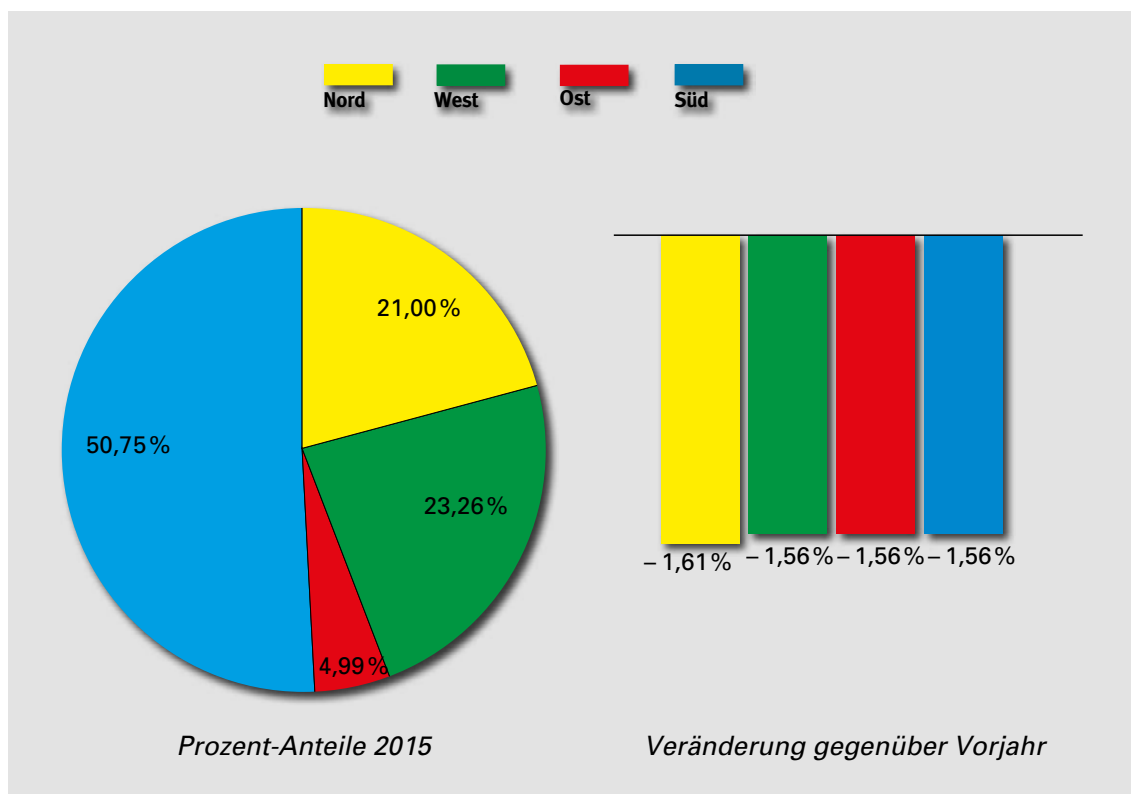


Leistungsstatistik 2015 – Die wichtigsten Ergebnisse im Überblick

Die vorgelegten Zahlen zu den Leistungsdaten des deutschen Baustoff-Fachhandels geben einen allgemeinen Trend in der Branche wieder. Die Ergebnisse kleinerer Betriebe können – je nach Lage – in ländlichen Regionen oder in einem Ballungsraum deutlich abweichen.

Die Umfrageergebnisse sind keine Werte eines Betriebsvergleichs, sondern stellen die Ergebnisse einer freiwilligen Kurzbefragung dar. Sie sollen daher eher Tendenzen erkennbar machen, wozu auch weiteres externes Zahlenmaterial heranzuziehen ist (z. B. Anzahl Fertigstellungen Wohnungs-

Gesamtumsatz nach Regionen					
Region	2014		2015		% -Veränd.
	in TEUR	%-Anteil	in TEUR	%-Anteil	
Nord	2.973.454	21,01 %	2.925.675	21,00%	-1,61 %
West	3.291.887	23,26 %	3.240.534	23,26%	-1,56 %
Ost	706.213	4,99 %	695.196	4,99%	-1,56 %
Süd	7.181.013	50,74 %	7.070.383	50,75%	-1,54 %
Insgesamt	14.152.567	100,00 %	13.931.788	100,00%	-1,56 %

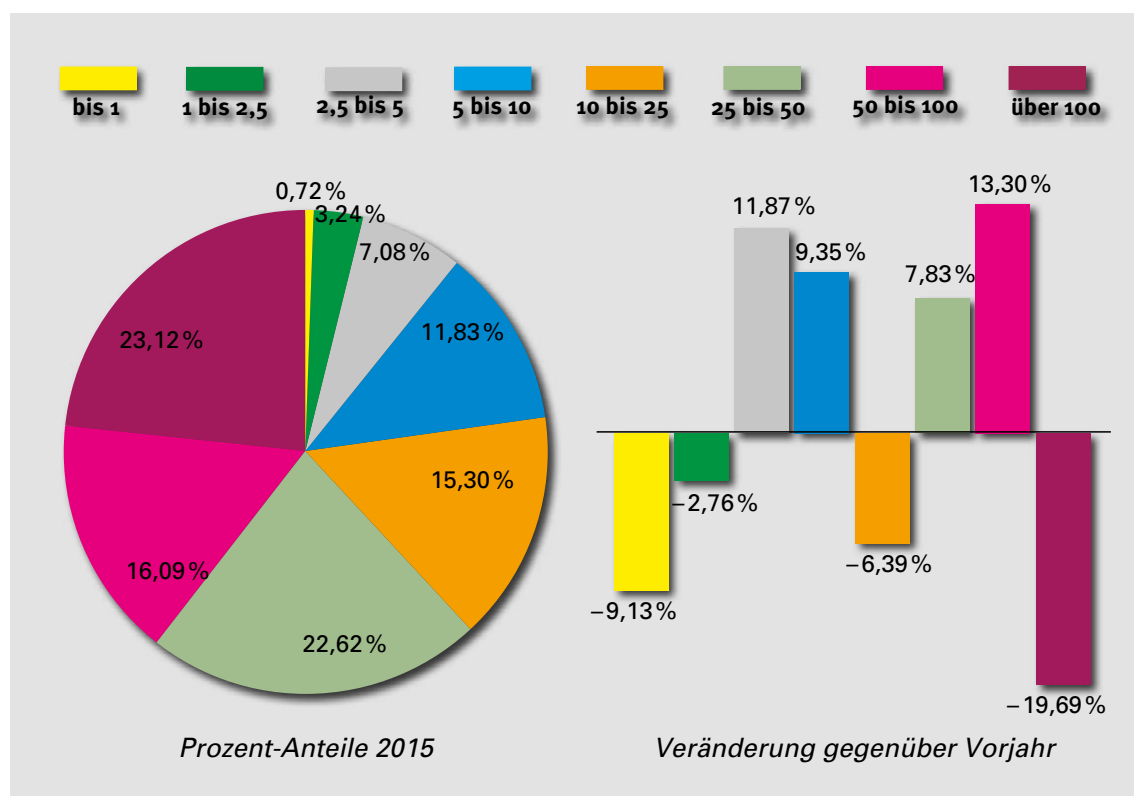


bau, Entwicklung Wirtschafts- und Gewer-
 bebau). Auch wenn der Neubau in 2015 wei-
 ter angezogen hat, fehlen Wohnungen für
 niedrige Einkommensbezieher und schlum-
 mern Potenziale im Sanierungsmarkt, einem

wichtigen Umsatzträger
 im Baustoff-Fachhandel.



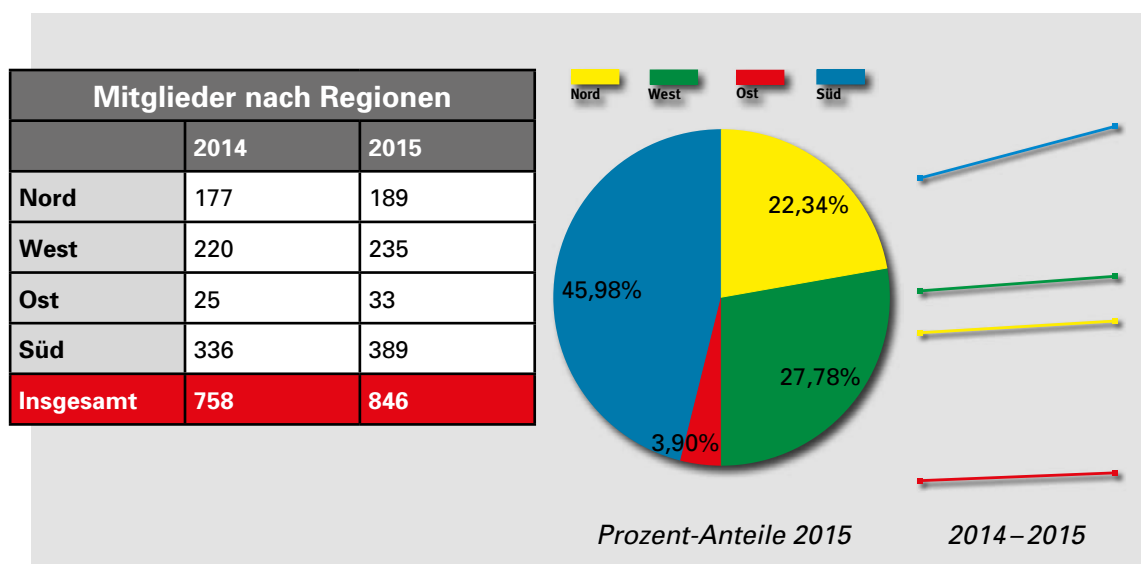
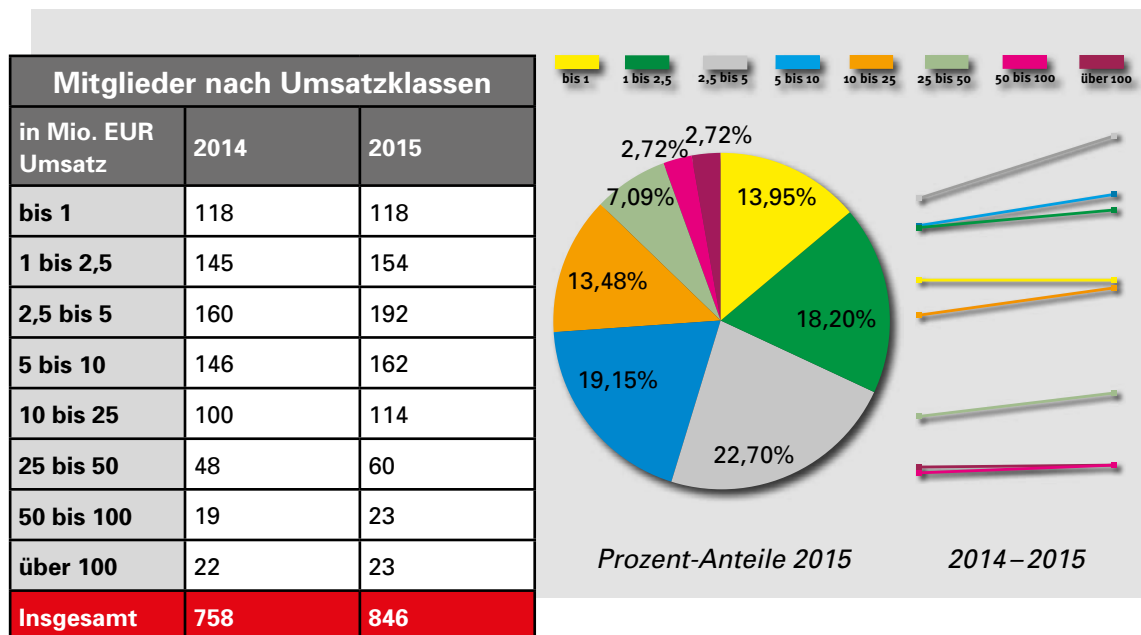
Gesamtumsatz nach Umsatzklassen						
Ums.-Klasse	2014		2015		% -Veränd.	
	in Mio. EUR	in TEUR	in TEUR	%-Anteil		
bis 1		110.390	0,78%	100.309	0,72%	-9,13%
1 bis 2,5		464.204	3,28%	451.390	3,24%	-2,76%
2,5 bis 5		881.705	6,23%	986.371	7,08%	11,87%
5 bis 10		1.507.248	10,65%	1.648.130	11,83%	9,35%
10 bis 25		2.277.148	16,09%	2.131.564	15,30%	-6,39%
25 bis 50		2.922.505	20,65%	3.151.370	22,62%	7,83%
50 bis 100		1.978.529	13,98%	2.241.625	16,09%	13,30%
über 100		4.010.838	28,34%	3.221.029	23,12%	-19,69%
Insgesamt		14.152.567	100,00%	13.931.788	100,00%	-1,56%



Die Entwicklung der Mitgliedsunternehmen und der Betriebsstätten

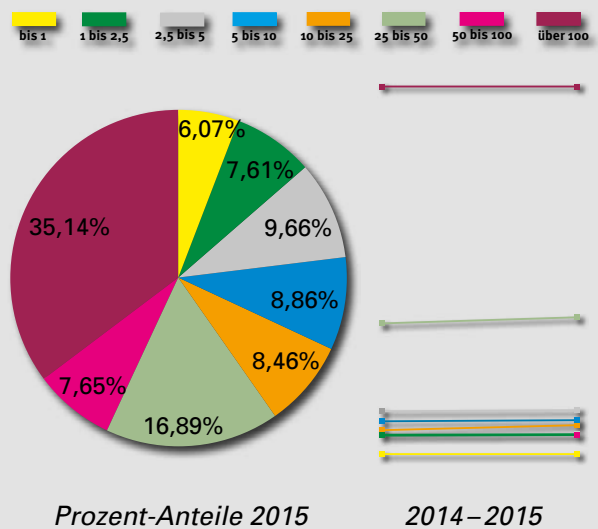
2015 hat der BDB seinen Organisationsgrad und die Anzahl der Mitglieder deutlich erhöhen können. Gründe hierfür lagen in einer Anpassung der Satzung und in der erfolgreichen Branchenarbeit in den vergangenen Jahren. Die Zahl der mittelständischen Un-

ternehmen bleibt mit 87,47% im Vergleich zum Vorjahr weitgehend konstant (Umsatzgruppe bis 25 Mio. EUR).



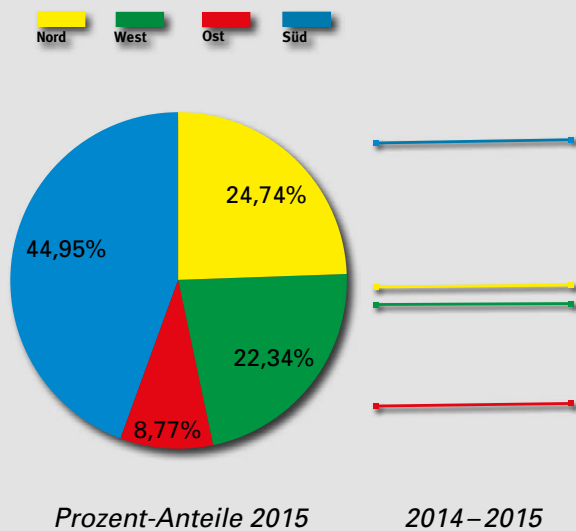
Betriebsstätten nach Umsatzklassen

in Mio. EUR	2014	2015
bis 1	138	138
1 bis 2,5	172	173
2,5 bis 5	215	217
5 bis 10	197	199
10 bis 25	181	190
25 bis 50	373	384
50 bis 100	172	174
über 100	799	799
Insgesamt	2.247	2.274



Betriebsstätten nach Regionen

	2014	2015
Nord	556	562
West	502	505
Ost	189	197
Süd	1.000	1.010
Insgesamt	2.247	2.274

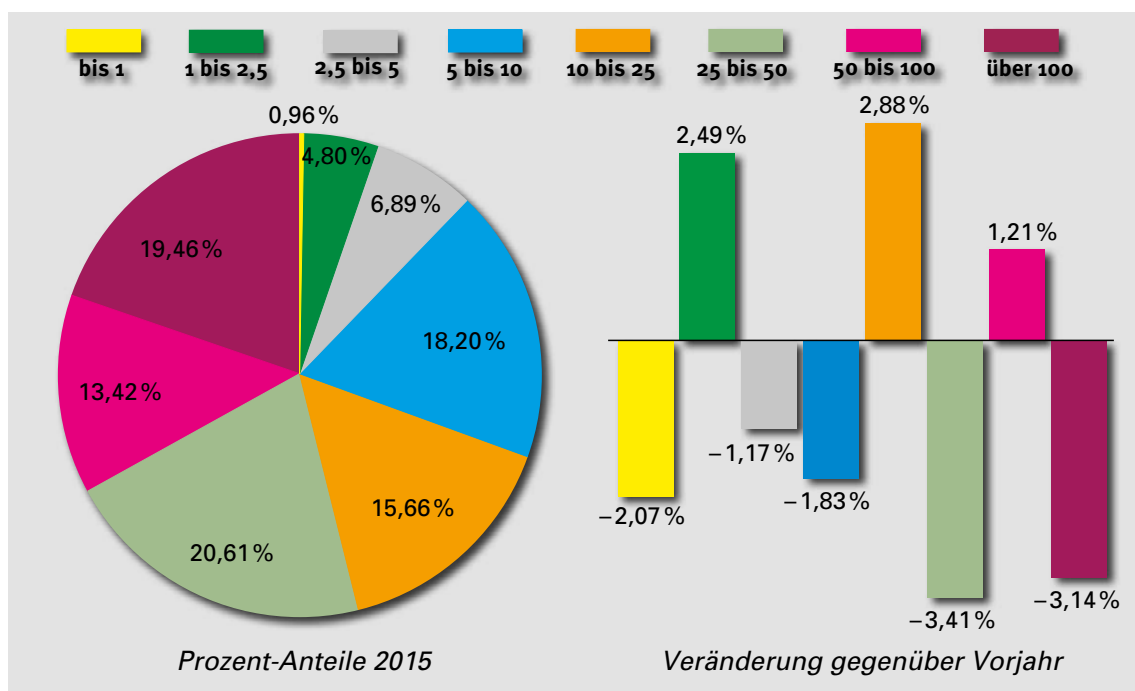


Lagerumschlag nach Umsatzklassen und Lagerumsatz

Einer der größten Kostenblöcke des Bau-
stoff-Fachhandels ist sein Lager. Bei stag-
nierenden Geschäften ist der Fachhandel

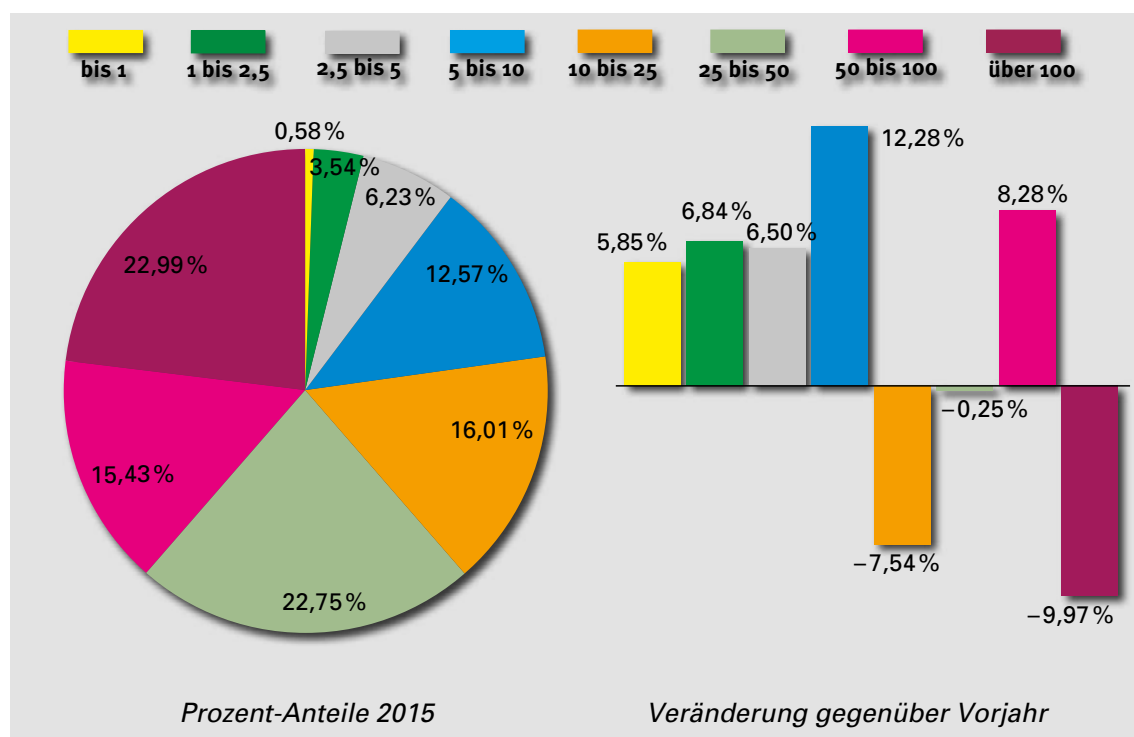
schnell gehalten die Kosten im Auge zu be-
halten. Das scheint 2015 gelungen zu sein,
die Bestände sind zum Vorjahr leicht ge-

Lagerbestände und Lagerumschlagshäufigkeit nach Umsatzklassen								
Ums.- Klasse	Lagerbestände					Lagerumschlagshäufigkeit		
	2014		2015			2014	2015	
	in TEUR	%-Anteil	in TEUR	%-Anteil	%-Veränd.	Häufigkeit	Häufigkeit	%-Veränd.
bis 1	9.440	0,97 %	9.244	0,96 %	-2,07 %	4,40	4,75	8,09 %
1 bis 2,5	45.057	4,64 %	46.179	4,80 %	2,49 %	5,53	5,77	4,24 %
2,5 bis 5	67.057	6,90 %	66.269	6,89 %	-1,17 %	6,56	7,07	7,76 %
5 bis 10	178.212	18,34 %	174.956	18,20 %	-1,83 %	4,73	5,41	14,37 %
10 bis 25	146.300	15,06 %	150.521	15,66 %	2,88 %	8,90	8,00	-10,13 %
25 bis 50	205.082	21,10 %	198.093	20,61 %	-3,41 %	8,37	8,64	3,27 %
50 bis 100	127.487	13,12 %	129.033	13,42 %	1,21 %	8,41	9,00	6,98 %
über 100	193.093	19,87 %	187.037	19,46 %	-3,14 %	9,95	9,25	-7,05 %
Insgesamt	971.727	100,00 %	961.332	100,00 %	-1,07 %	7,85	7,83	-0,31 %



sunken. Gerade vor dem Hintergrund von zunehmenden Systemzulassungen in einigen Gewerken gilt es, dieses Thema weiter zu optimieren und an innovativen Logistikkonzepten mit Zentrallägern zu arbeiten.

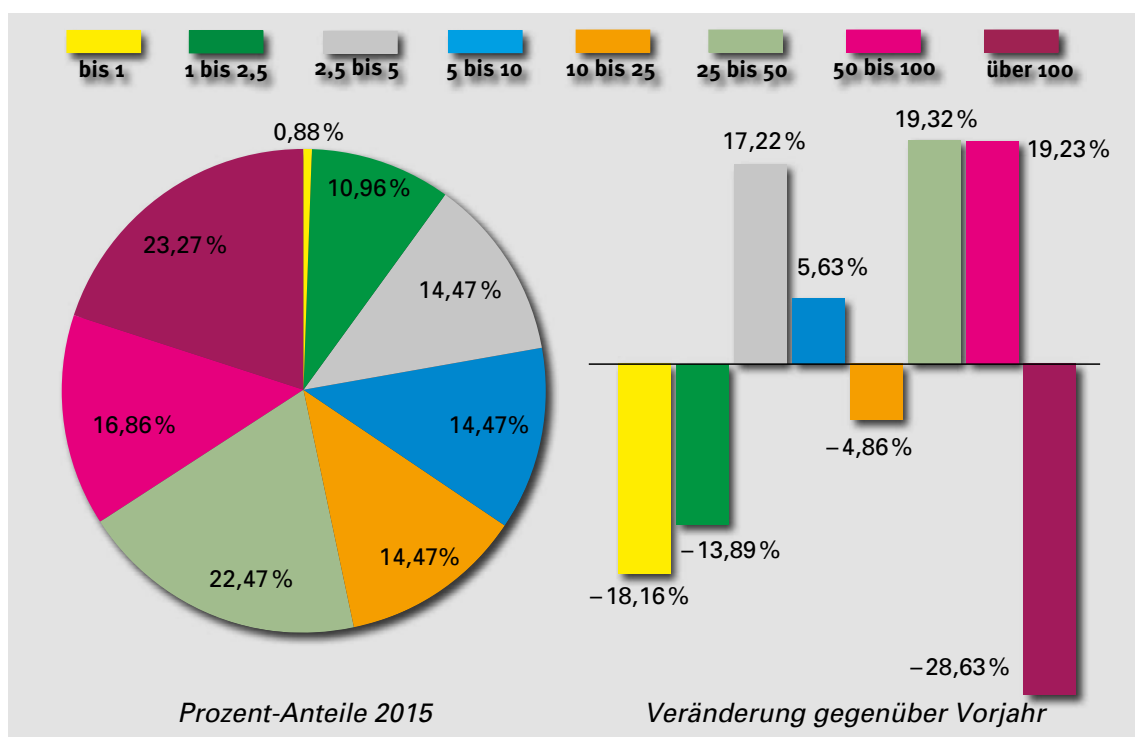
Umsatz nach Vertriebswegen (Lagerumsatz) je Umsatzklasse						
Ums.-Klasse	2014		2015			
in Mio. EUR	in TEUR	%-Anteil	in TEUR	%-Anteil	Ant.Ges.U.	%-Veränd.
bis 1	41.507	0,54 %	43.935	0,58 %	43,80 %	5,85 %
1 bis 2,5	249.278	3,27 %	266.320	3,54 %	59,00 %	6,84 %
2,5 bis 5	439.949	5,77 %	468.526	6,23 %	47,50 %	6,50 %
5 bis 10	842.552	11,05 %	946.027	12,57 %	57,40 %	12,28 %
10 bis 25	1.302.529	17,08 %	1.204.334	16,01 %	56,50 %	-7,54 %
25 bis 50	1.715.510	22,49 %	1.711.194	22,75 %	54,30 %	-0,25 %
50 bis 100	1.072.363	14,06 %	1.161.162	15,43 %	51,80 %	8,28 %
über 100	1.921.191	25,19 %	1.729.693	22,99 %	53,70 %	-9,97 %
Insgesamt	7.628.234	100,00 %	7.523.166	100,00 %	54,00 %	-1,38 %



Streckenumsatz / Umsätze mit gewerblichen Kunden

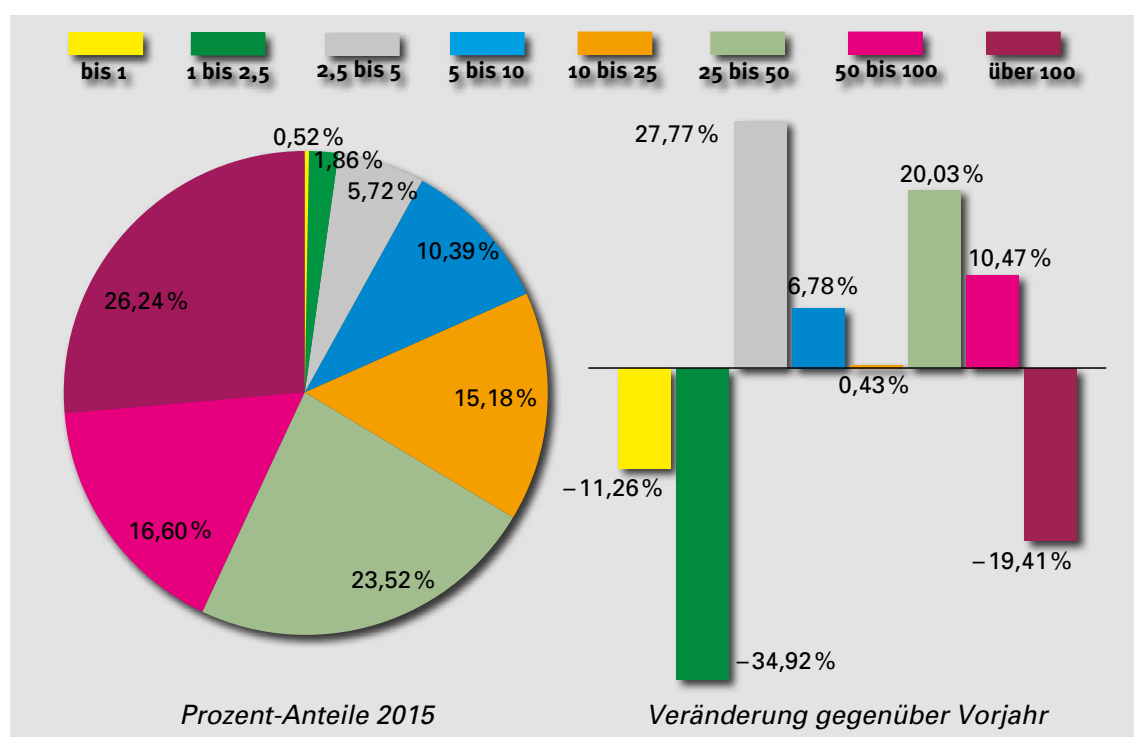
Der Umsatz hat sich ähnlich wie der Lagerumsatz rückläufig entwickelt. Es hat keine Verlagerung in Summe ergeben, wohl aber in den einzelnen Meldekategorien. Dies liegt daran, dass es in diesem Jahr einige Veränderungen in der Branche gab, weil

Umsatz nach Vertriebsweg (Streckenumsatz) je Umsatzklasse						
Ums.-Klasse	2014		2015			
in Mio. EUR	in TEUR	%-Anteil	in TEUR	%-Anteil	Ant.Ges.U.	%-Veränd.
bis 1	68.883	1,06%	56.374	0,88%	56,20%	-18,16%
1 bis 2,5	214.926	10,19%	185.070	10,96%	41,00%	-13,89%
2,5 bis 5	441.756	14,94%	517.845	14,47%	52,50%	17,22%
5 bis 10	664.696	14,94%	702.103	14,47%	42,60%	5,63%
10 bis 25	974.619	14,94%	927.230	14,47%	43,50%	-4,86%
25 bis 50	1.206.995	18,50%	1.440.176	22,47%	45,70%	19,32%
50 bis 100	906.166	13,89%	1.080.463	16,86%	48,20%	19,23%
über 100	2.089.647	32,03%	1.491.336	23,27%	46,30%	-28,63%
Insgesamt	6.524.333	100,00%	6.408.622	100,00%	46,00%	-1,77%



größere Unternehmen sich von Betriebs-
teilen getrennt haben und diese in anderen
Unternehmensklassen aufgegangen sind.

Umsatz nach Kundengruppen (gewerbliche Kunden) je Umsatzklasse						
Ums.-Klasse	2014		2015			
in Mio. EUR	in TEUR	%-Anteil	in TEUR	%-Anteil	Ant.Ges.U.	%-Veränd.
bis 1	61.377	0,58 %	54.468	0,52 %	54,30 %	-11,26 %
1 bis 2,5	301.733	2,87 %	196.355	1,86 %	43,50 %	-34,92 %
2,5 bis 5	472.476	4,50 %	603.659	5,72 %	61,20 %	27,77 %
5 bis 10	1.026.436	9,77 %	1.096.006	10,39 %	66,50 %	6,78 %
10 bis 25	1.594.004	15,18 %	1.600.805	15,18 %	75,10 %	0,43 %
25 bis 50	2.066.211	19,68 %	2.480.128	23,52 %	78,70 %	20,03 %
50 bis 100	1.584.802	15,09 %	1.750.709	16,60 %	78,10 %	10,47 %
über 100	3.433.277	32,69 %	2.766.864	26,24 %	85,90 %	-19,41 %
Insgesamt	10.501.205	100,00 %	10.546.364	100,00 %	75,70 %	0,43 %

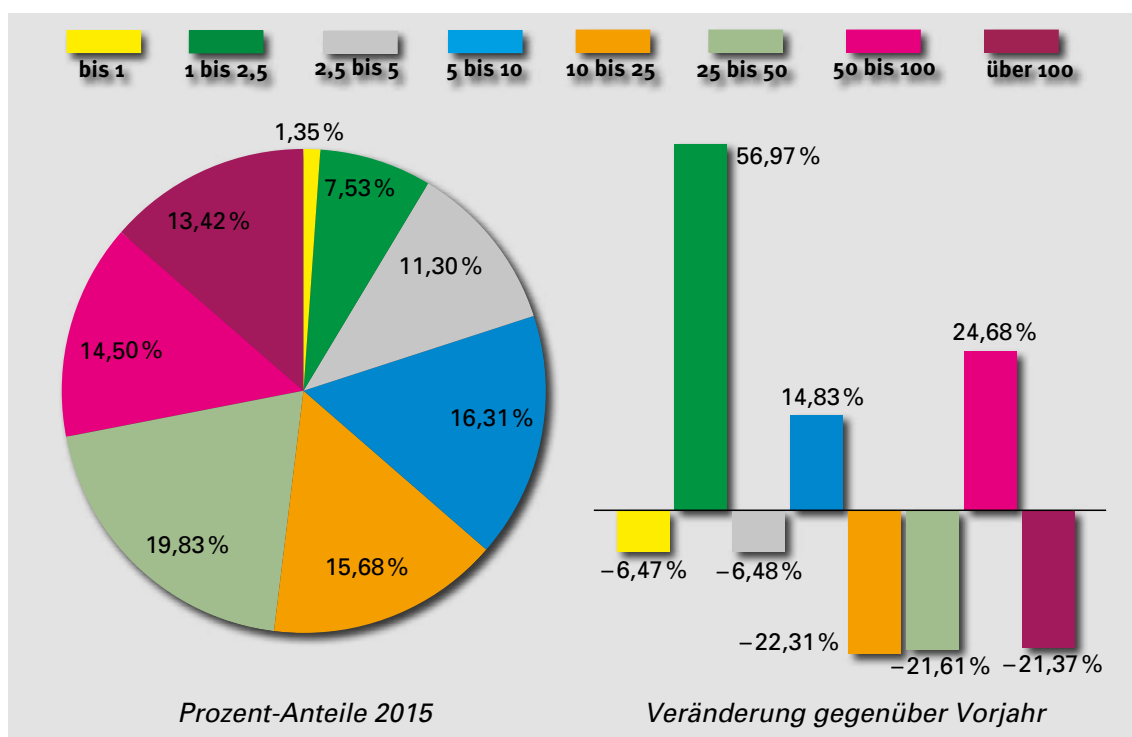


Umsätze mit privaten Kunden

Der Anteil der Umsätze liegt nach wie vor bei knapp 25%, aber ist deutlicher rückgängig als der Gesamtumsatz. Dies liegt z.T. daran, dass auch in ländlichen Regionen individuelle, kleinflächige Baumarktkonzepte von den Verbundgruppen angeboten werden und dann diese Umsätze als Einzelhandelsumsätze ausgewiesen werden.

Tendenziell übernimmt der Fachhandel hier in ländlichen Regionen nach wie vor die Versorgung des privaten Kunden mit Baustoffen. In Summe dominiert eindeutig das Geschäft mit dem Profi-Fachunternehmer, das sogar im auslaufenden Geschäftsjahr positiv entwickelt werden konnte.

Umsatz nach Kundengruppen (private Kunden) je Umsatzklasse						
Ums.-Klasse	2014		2015			
in Mio. EUR	in TEUR	%-Anteil	in TEUR	%-Anteil	Ant.Ges.U.	%-Veränd.
bis 1	49.013	1,34%	45.841	1,35%	45,70%	-6,47%
1 bis 2,5	162.471	4,45%	255.035	7,53%	56,50%	56,97%
2,5 bis 5	409.229	11,21%	382.712	11,30%	38,80%	-6,48%
5 bis 10	480.812	13,17%	552.124	16,31%	33,50%	14,83%
10 bis 25	683.144	18,71%	530.759	15,68%	24,90%	-22,31%
25 bis 50	856.294	23,45%	671.242	19,83%	21,30%	-21,61%
50 bis 100	393.727	10,78%	490.916	14,50%	21,90%	24,68%
über 100	577.561	15,82%	454.165	13,42%	14,10%	-21,37%
Insgesamt	3.651.362	100,00%	3.385.424	100,00%	24,30%	-7,28%



Außenstände und Forderungsverluste



Der Fachhandel hat eine wichtige Refinanzierungsfunktion gerade für das mittelständische Handwerk und Bauunternehmen. Dem professionellen Debitorenmanagement kommt gerade vor dem Hintergrund der Regelungslücke in der Insolvenzanfechtung

§ 133 InsO eine existenzielle Bedeutung für den Fachhandel zu.

Außenstände per 31.12. nach Umsatzklassen							
Ums.-Klasse	2014			2015			in Mio.
EUR	in TEU	%-Anteil	Ant.Ges.U.	in TEUR	%-Anteil	Ant.Ges.U.	%-Veränd.
bis 1	1.952	0,31%	1,77%	3.194	0,54%	3,18%	63,59%
1 bis 2,5	24.191	3,87%	5,21%	23.479	3,99%	5,20%	-2,94%
2,5 bis 5	30.672	4,90%	3,48%	32.466	5,51%	3,29%	5,85%
5 bis 10	79.635	12,72%	5,28%	66.745	11,33%	4,05%	-16,19%
10 bis 25	101.393	16,20%	4,45%	92.076	15,63%	4,32%	-9,19%
25 bis 50	151.262	24,17%	5,18%	144.323	24,50%	4,58%	-4,59%
50 bis 100	88.184	14,09%	4,46%	85.134	14,45%	3,80%	-3,46%
über 100	148.601	23,74%	3,70%	141.626	24,04%	4,40%	-4,69%
Insgesamt	625.889	100,00%	4,42%	589.042	100,00%	4,23%	-5,89%

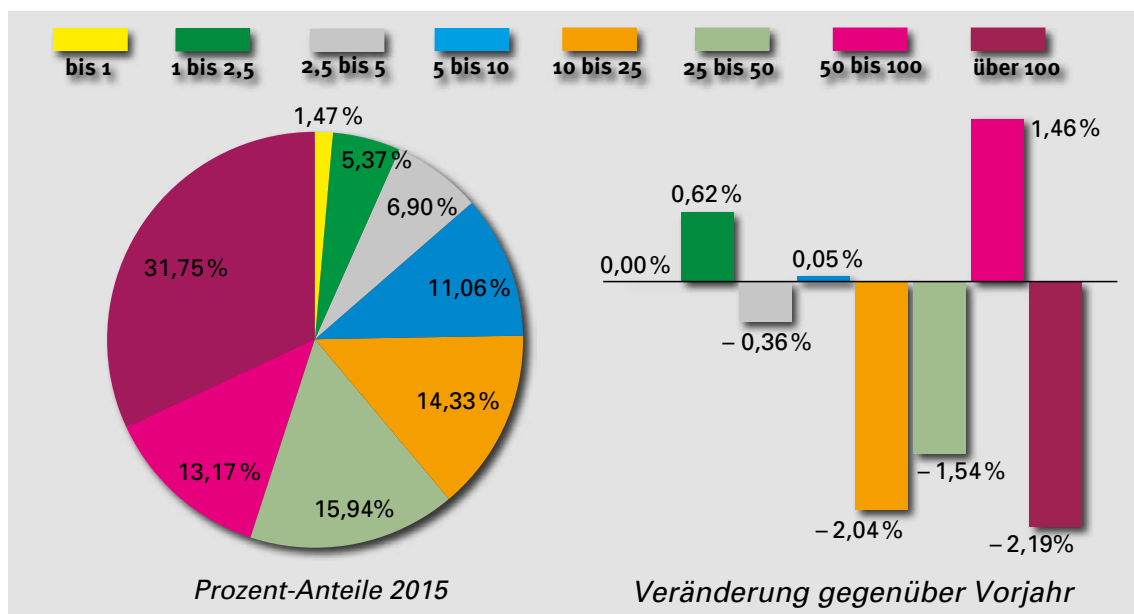
Forderungsverluste per 31.12. nach Umsatzklassen							
Ums.-Klasse	2014			2015			in Mio.
EUR	in TEUR	%-Anteil	Ant.Ges.U.	in TEUR	%-Anteil	Ant.Ges.U.	%-Veränd.
bis 1	540	1,54%	0,49%	20	0,06%	0,02%	-96,30%
1 bis 2,5	1.117	3,19%	0,24%	1.792	5,80%	0,40%	60,47%
2,5 bis 5	15.025	42,95%	1,70%	8.082	26,15%	0,82%	-46,21%
5 bis 10	2.781	7,95%	0,18%	2.279	7,37%	0,14%	-18,06%
10 bis 25	5.307	15,17%	0,23%	9.047	29,27%	0,42%	70,49%
25 bis 50	4.996	14,28%	0,17%	4.922	15,92%	0,16%	-1,47%
50 bis 100	2.714	7,76%	0,14%	2.066	6,68%	0,09%	-23,90%
über 100	2.500	7,15%	0,06%	2.702	8,74%	0,08%	8,10%
Insgesamt	34.980	100,00%	0,25%	30.910	100,00%	0,22%	-11,64%

Mitarbeiter und Qualifikation

Die Mitarbeiteranzahl im deutschen Bau- stoff-Fachhandel ist leicht rückgängig. Die Produktivität ist nahezu konstant zum Vorjahr. Der Mitarbeiter und seine fachliche Qualifikation sind ganz wesentliche Erfolgsfaktoren für die kompetente Bera-

tung und damit letztlich für die Möglichkeit, Kunden zu binden und Umsatz zu generieren. Die Kontinuität im Personalstamm ist sicherlich ein Erfolgsfaktor, um in anziehenden Märkten zeitnah am Ball zu sein.

Beschäftigte, Umsatz je Beschäftigten nach Umsatzklassen							
Ums.-Klasse in Mio. EUR	2014		2015				
	Besch. Anzahl	Umsatz / Besch. in TEUR	Besch. Anzahl	%-Ant.	%-Veränd.	Umsatz / Besch. in TEUR	%-Veränd.
bis 1	538	205	538	1,47%	0,00%	186	-9,13%
1 bis 2,5	1.951	238	1.963	5,37%	0,62%	230	-3,35%
2,5 bis 5	2.531	348	2.522	6,90%	-0,36%	391	12,27%
5 bis 10	4.039	373	4.041	11,06%	0,05%	408	9,29%
10 bis 25	5.345	426	5.236	14,33%	-2,04%	407	-4,44%
25 bis 50	5.914	494	5.823	15,94%	-1,54%	541	9,52%
50 bis 100	4.742	417	4.811	13,17%	1,46%	466	11,67%
über 100	11.859	338	11.599	31,75%	-2,19%	278	-17,89%
Insgesamt	36.919	383	36.533	100,00%	-1,05%	381	-0,52%



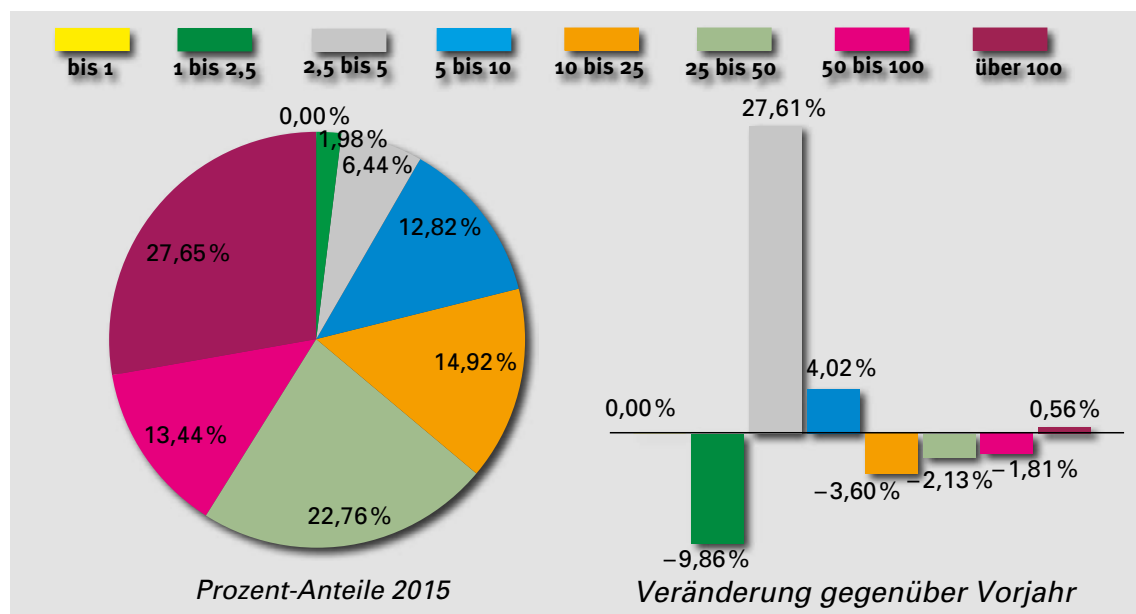
Aus- und Weiterbildung



Bei rückgängiger Mitarbeiteranzahl konnte die Anzahl der Auszubildenden leicht gesteigert werden, so dass der Anteil der Auszubildenden an den Gesamtbeschäftigten weiterhin steigt. Dies ist sicherlich auf die intensiven Informations- und Werbeanstrengungen in

nahezu allen Unternehmensgrößen zurückzuführen. Der Baustoff-Fachhandel gilt bei jungen Leuten als Ausbildungszweig, der seiner Verantwortung in besonderer Weise gerecht wird und gute Karrierechancen in qualifizierten Tätigkeitsfeldern ermöglicht.

Auszubildende nach Umsatzklassen							
Ums.-Klasse in Mio. EUR	2014			2015			
	AZUBI Anzahl	%-Ant.	%-Ant. A. Besch.	AZUBI Anzahl	%-Ant.	%-Ant. A. Besch.	%-Veränd.
bis 1	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
1 bis 2,5	71	2,21%	3,64%	64	1,98%	3,26%	-9,86%
2,5 bis 5	163	5,07%	6,44%	208	6,44%	8,25%	27,61%
5 bis 10	398	12,39%	9,85%	414	12,82%	10,24%	4,02%
10 bis 25	500	15,56%	9,35%	482	14,92%	9,21%	-3,60%
25 bis 50	751	23,37%	12,70%	735	22,76%	12,62%	-2,13%
50 bis 100	442	13,76%	9,32%	434	13,44%	9,02%	-1,81%
über 100	888	27,64%	7,49%	893	27,65%	7,70%	0,56%
Insgesamt	3.213	100,00%	8,70%	3.230	100,00%	8,84%	0,53%



Medien + Internet-Präsenzen



www.energie-fachberater.de

Alles Wissenswerte über Energiesparen und energetische Modernisierung erfahren Haus- und Wohnungseigentümer auf dem Ratgeberportal. Über 1500 Baustoffhandelsstandorte mit speziell weitergebildeten „Energie-Fachberatern im Baustoff-Fachhandel“ bieten bundesweit eine kostenlose, unverbindliche Erstberatung an. Sie analysieren den Gebäudebestand, empfehlen Modernisierungsmaßnahmen und wissen über geeignete Produkte und Systeme sowie die zu erwartenden Kosten Bescheid. 2015 zählte das Portal nahezu 1350000 Besucher. 2015 unterstützte die gleichnamige Brancheninitiative, die von der dena für ihre Qualität mit einem Gütesiegel ausgezeichnet wurde, bereits 70 namhafte Hersteller und Dienstleister. Im exklusiven Login-Bereich können Energie-Fachberater konkrete Anfragen aus ihrer Region bearbeiten, sich mit Arbeitshilfen eindecken und ihr Fachwissen vertiefen.

www.impulse-fuer-den-wohnungsbau.de

Seit acht Jahren engagiert sich der BDB in der „Aktion Impulse für den Wohnungsbau“ und seit 2015 koordiniert er das „Verbände-bündnis Wohnungsbau“. Eine Vielzahl von Studien wurde rund um den Wohnungsbau und die demografische Entwicklung in Deutschland an renommierte Institute vergeben wie Pestel, Emnid, Prognos oder die Arge für zeitgemäßes Bauen e.V. Der Wohnungsbau ist wieder in das Bewusstsein der Politiker gerückt; vor allem aber zeigen die steigenden Mieten in Ballungsräumen, dass wir in Deutschland eine regionale, differenzierte Wohnbaupolitik brauchen. Es gibt viel zu wenig barrierearmen Wohnraum

für eine zunehmend ältere Gesellschaft und es gibt Leerstand in einigen Regionen und eine „neue Wohnungsknappheit“, gerade im kostengünstigen Segment in Ballungsräumen. Mit parlamentarischen Informationen, Pressekonferenzen und Pressehintergrundgesprächen werden komplexe Themen fokussiert und Lösungsvorschläge mit der Politik diskutiert.

www.ladungssicherung-baustoffe.de

Profi- und Privatkunden wollen im Lager eines Baustoffhändlers meistens nur Eines: möglichst schnell wieder vom Hof fahren. Allzu oft bleibt dabei das Thema Ladungssicherung auf der Strecke mit – im Falle eines Falles – schwerwiegenden Konsequenzen. Was für den Baustoff-Fachhandel und seine Kunden „Sache“ ist, hat die Arbeitsgruppe Logistik im Gesprächskreis Baustoffindustrie/BDB gemeinsam mit einem Sachverständigen auf dem Portal www.ladungssicherung-baustoffe.de zusammengetragen. Anhand von konkreten Fallbeispielen und Checklisten wird dieses doch eher trockene Thema durch viele Praxistipps aus dem Baustoff-Fachhandel sehr anschaulich und damit direkt umsetzbar präsentiert.

www.bdb-bfh.de

Der neue Image-Auftritt des BDB informiert über die Arbeit des Verbandes und bietet einen Überblick über die Branche, inklusive des Gesprächskreises Baustoffindustrie/ BDB (GSKR) sowie der Brancheninitiativen. Die nationale und internationale Vernetzung des BDB wird ebenso anschaulich dargestellt wie die aktuellen politischen Positionen des Verbandes. Ansprechpartner sind mit einem Klick zu erreichen.

www.gsg-bfh.de

Unter dieser Domain unterhält der Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel unter Federführung der GSG Baustoff-Fachhandel GmbH ein eigenes Portal zum Schutz seiner Mitglieder vor Forderungsverlusten. Die sog. „Gläubigerschutz-Gemeinschaft“ ist bundesweit vertreten. Hintergrund dieses Service-Angebots ist die außergewöhnlich hohe Insolvenzquote im Baugewerbe. Dieses Portal wurde zum anonymen Austausch von Zahlungserfahrungen – datenschutzrechtlich zulässig – von der Branche für die Branche eingerichtet.

www.baudatenbank.de

Als Branchenlösung für die Baustoff-Industrie und den Baustoff-Fachhandel betreibt die Baudatenbank GmbH seit 2000 eine zentrale Artikelstammdatenbank, in der Lieferanten ihre aktuellen Artikel- und Preisdaten nach einheitlichem Standard zur Verfügung stellen. Baustoff-Fachhändler haben die Möglichkeit, diese Daten weitgehend automatisiert in ihre Warenwirtschaftssysteme einzupflegen. Zudem steht ein durchgängiges Klassifikationssystem für alle Bau- und Ausstattungsprodukte zur Verfügung, das unter www.heinze.de die gezielte Recherche zu mehr als 300000 Produkten zur Unterstützung des Fachhandels am Point of Sale ermöglicht.

Das Branchenblatt

Das Wirtschaftsmagazin und Verbandsorgan *baustoffmarkt* mit der Branchen-Plattform *baustoffmarkt-online* aus dem Verlagshaus Wohlfarth.

Die Aus- und Weiterbildungsliteratur aus dem Verlag des *baustoffmarkt*

Die *Baustoffkunde für den Praktiker* ist die Grundlage für die warenkundliche, die *Baustoff-Handelskunde* die Basis für die betriebswirtschaftliche Ausbildung.



Aus- und Weiterbildung im Internet

Seit Jahresbeginn 2009 ergänzt die Internet-Plattform www.baustoffwissen.de das Aus- und Weiterbildungsangebot.



Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel e.V.

Am Weidendamm 1 A · 10117 Berlin

Tel. 030/590099-576 · Fax 030/590099-476

info@bdb-bfh.de

www.bdb-bfh.de