

# Querschiesser Trendbericht 5 von 12

Die harten Wahrheiten 01.-05.2023



## Editorial



Sehr geehrte Branchenkollegen,

die aktuellen Zeiten sind für die Spieler in der deutschen SHK-Fachschiene nicht einfach. Einerseits wirken Materialpreise, Zinsen, Lieferkettenprobleme und fehlende Fachkräfte hindernd auf die Entfaltungspotenziale der Branche, andererseits hat die Politik mit dem Brachial-GEG einen fast chaotischen Nachfrageboom entfacht, der selbst die Zeiten der Wiedervereinigung in den Schatten stellt. Die Volatilitäten im SHK-Geschäft haben deutlich zugenommen.

Nachdem nun die ersten fünf Monate des Jahres 2023 hinter uns liegen, haben wir einmal mit größerer Intensität Daten für einen konjunkturellen Zwischenbericht erhoben. Wir nehmen an, dass wir mit diesem Service auf einen Bedarf in der Fachschiene stoßen, insbesondere in den Konzerngesellschaften, in denen Halbjahresberichte anstehen. Die erhobenen Fakten werden meistens Ihren Erwartungen entsprechen, jedoch werden sicherlich einige harte Zahlen wie Keulen auf Sie und Ihre Marketinganstrengungen wirken.

Wer sich für das SHK-Jahr 2024 interessiert, dem sei unser Trendkongress im Oktober 2023 empfohlen. Sie finden auf der letzten Seite dieses Dokumentes ein paar Hinweise auf die Veranstaltung, die in diesem Jahr in Berlin stattfinden wird.

Gute Geschäfte wünscht

*Hans-Joachim Wöppel*

## Zusammenfassung

Für die Schnell-Leser:

**Einsichten aus der Vergangenheit:** kein sozialer Wohnungsbau möglich, 75.000 weniger Neubaubäder, 40.000 weniger Neubauheizungen, maximales Neubauvolumen bei ca. 260.000 Einheiten, durch den größeren Renovierungsanteil Heizung zusätzlicher Druck auf Montagekapazitäten.

Ceteris paribus beim GEG wird sich die Umsatzentwicklung und Umsatzverteilung auf dem Niveau von heute bis zum Jahresende nicht ändern. Großes „Rumreißen des Steuers“ nach oben oder unten ist für einzelne Hersteller / Warengruppen eher nicht mehr möglich.

**Einsichten aus der Gegenwart:** Aktuelle Lage im SHK-Handwerk unverändert gut, Auslastung weiterhin am Anschlag, Reaktionsmuster unverändert mit Sprengsatzwirkung auf den Fachschienekonsens. Kontinuierlicher Anstieg der Hamsterbestände seit Beginn des Jahres. Kapazitätsverschiebungen von Sanitär nach Heizung bewirken allein einen Umsetzungsverlust von 200.000 Bäder und ein Umsetzungsplus von ca. 150.000 Heizungsanlagen. Keine Kapazitätseffekte aus Azubi und/oder Leiharbeiter. Fossile Wärmeerzeuger profitieren vom GEG mindestens so wie die Wärmepumpe. Teilsanierung im Bad ist auch keine allgemeine Lösung.

**Einsichten aus der Zukunft:** Wenn die Verhandlungen über das GEG keine großen Überraschungen liefern, wird das Heizungsgeschäft weiterhin das Sanitärgeschäft verdrängen. Insgesamt wird das SHK-Handwerk durch den Technologiewandel in Richtung Elektro rutschen. Die gefühlte Lage der SHK-Handwerker beim Neubau entspricht den amtlichen Zahlen von DESTATIS. Das wird nichts mehr.

Murphy's Gesetz (Was schief gehen kann, geht schief!)

Sollten die aktuellen Beratungen des GEG der Branche Beschlüsse und Ergebnisse liefern, die seitens der Branche als vorteilhaft betrachtet werden (größere Technologieoffenheit, längere Anpassungsfristen, etc.), dürfte die Super-Hype im Heizungsgeschäft abflachen. Für die Endkunden wäre erst einmal „der Druck aus dem Schlauch“, die Handwerker würde Stornierungen von Heizungsaufträgen bekommen und in den Kapazitäten wieder leicht Richtung Sanitär pendeln. .... Wir werden es berichten!

## 1. Vergangenheit

### 1.1. Neubautätigkeit

Lt. DESTATIS fehlten in den ersten beiden Monaten des Jahres 2023 ca. 12.900 Baugenehmigungen für Wohnungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Als Gründe für den Rückgang werden Baustoffpreise und Zinsen genannt.

Nehmen wir an, dass die Preise und Zinsen bis zum Jahresende nicht spürbar nachgeben, ergibt eine einfache Hochrechnung mit dem Faktor 6 (2 Monate x 6 = 1 Jahr) ein Minus von ca. 77.400 an genehmigten Wohnungen. Schreibt man die aktuelle Verteilung fort, entfallen ca. ein Drittel (25.000) der dann fehlenden Wohnungen auf EFH und zwei Drittel auf MFH (50.000).

Der soziale Wohnungsbau ist tot. Bei den aktuellen Materialpreisen lässt sich eine Neubauwohnung erst ab 15€/qm wirtschaftlich vermieten. Dieser qm-Preis liegt weit über dem Sozialmiettarif.

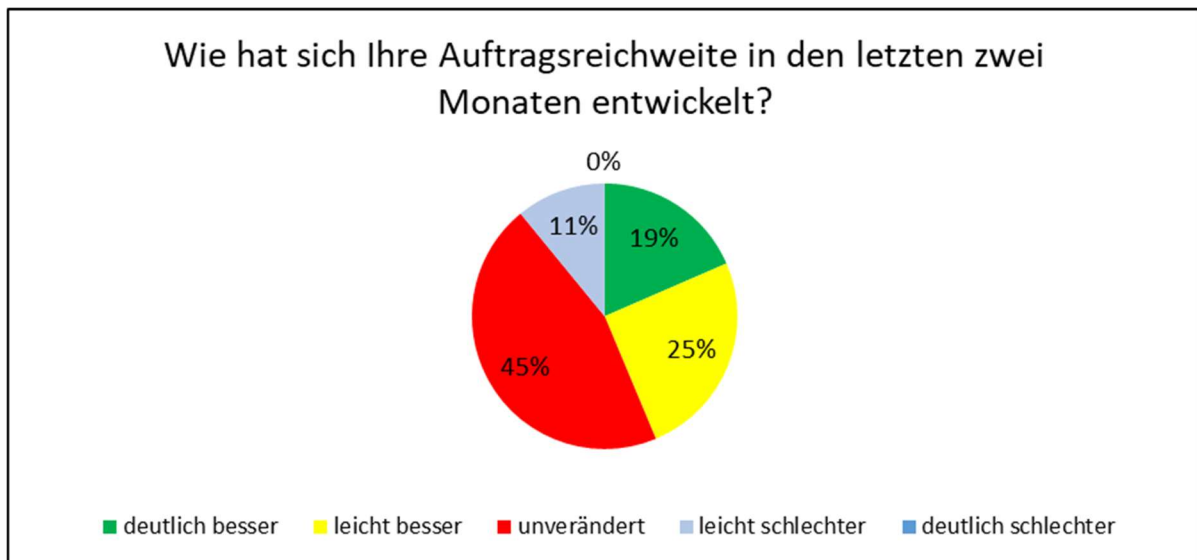
Einige Quellen weisen darauf hin, dass im Moment ca. 880.000 beantragte Wohnungsneubauten bereits genehmigt sind, von deren ca. 440.000 bereits begonnen wurden. Dieses bei einer durchschnittlichen Laufzeit von ca. 22 Monaten. Teilt man die 440.000 Wohnungen durch zwei Jahre Laufzeit und erwartet noch einen Residualstrom an Neuanträgen, deckt sich das überschlägige Ergebnis recht gut mit der Branchenschätzung, dass im Jahr 2023 ca. 250.000 bis 260.000 Wohnungen neu gebaut werden.

In der Heizung würden dann durch den fehlenden Neubau ca. 40.000 neue Heizungsanlagen, vermutlich Wärmepumpe, fehlen. Diese Verschiebung dürfte zusätzlichen Druck auf die Montagekapazitäten im Handwerk ausüben. Eine Wärmepumpe in der Renovierung macht in manchen Fällen auch eine Renovierung der Wärmeverteilung- und Wärmeübertragungssysteme notwendig. Was Montagezeit kostet!

### 1.2. Auftragsreichweite im Handwerk

Die Frage an das SHK-Handwerk lautete: „Wie hat sich Ihre Auftragsreichweite in den letzten zwei Monaten entwickelt?“

Wir haben unsere Fragstellung rückblickend auf die letzten zwei Monate formuliert, weil unsere Ergebnisse dann auf der jüngsten Befragung des ZVSHK zur Auftragsreichweite im SHK-Handwerk aufsatteln können. Bei ca. 44% der befragten ist die Reichweite noch einmal gestiegen, bei ca. 11% ist sie leicht zurückgegangen.



Kombiniert man die Interviewauskünfte unserer aktuellen Befragung mit den Werten zur Auftragsreichweite aus der letzten Befragung des ZVSHK (20,6 Wochen), darf man spekulieren, dass die aktuelle Auftragsreichweite im SHK-Handwerk ca. 24 Wochen beträgt und die Umsätze bis zum Jahresende „schon im Haus“ sind. Das Jahr 2023 ist für die Hersteller der Branche im Verkauf bereits beendet – im Service wohl noch nicht. Man darf vermuten, dass sich – wenn das GEG in seinen Terminen / Fristen nicht völlig gekippt wird - die Umsatzverteilung Sanitär-Heizung aus den letzten zwei Monaten für den Rest des Jahres fortschreibt.

**Einsichten aus der Vergangenheit:** kein sozialer Wohnungsbau möglich, 75.000 weniger Neubaubäder, 40.000 weniger Neubauheizungen, maximales Neubauvolumen bei ca. 260.000 Einheiten, durch den größeren Renovierungsanteil Heizung zusätzlicher Druck auf Montagekapazitäten.

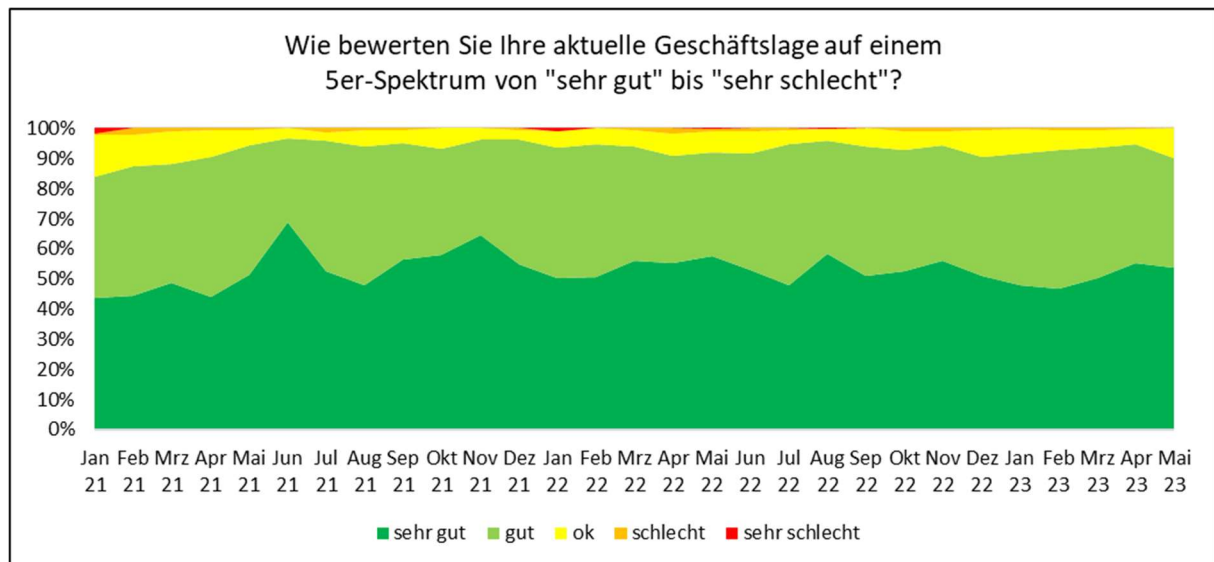
Ceteris paribus beim GEG wird sich die Umsatzentwicklung und Umsatzverteilung auf dem Niveau von heute bis zum Jahresende nicht ändern. Großes „Rumreißen des Steuers“ nach oben oder unten ist für einzelne Hersteller / Warengruppen eher nicht mehr möglich.

## 2. Gegenwart

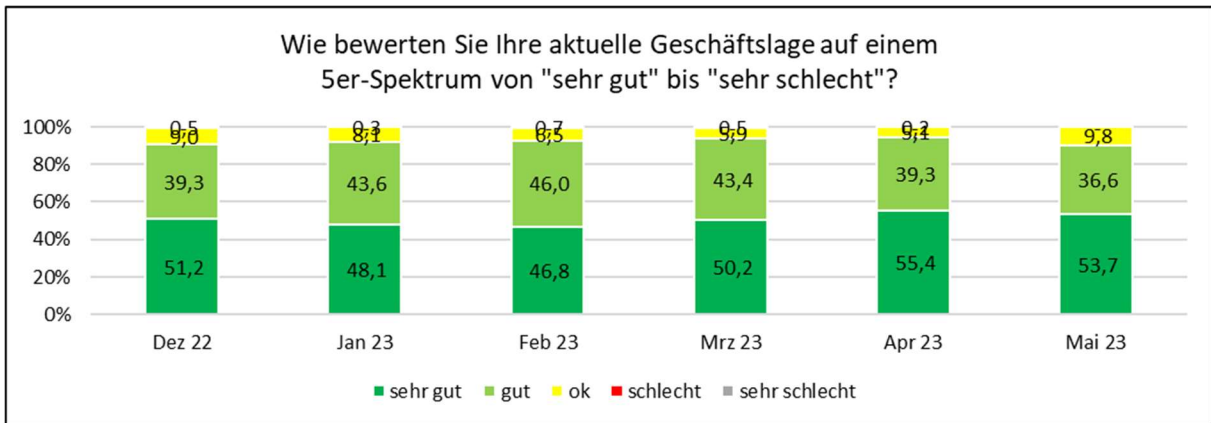
### 2.1. Aktuelle Geschäftslage

Die Frage an das SHK-Handwerk lautete: „Wie bewerten Sie Ihre aktuelle Geschäftslage auf einem 5er-Spektrum von "sehr gut" bis "sehr schlecht"?"

Im Mai 2023 kam es zu einer minimalen negativen Korrektur der Bewertung der aktuellen Geschäftslage. Die Mai-Werte 2023 sind vergleichbar zu den Dez-Werten 2022. Als Gründe nannten uns die Handwerker gelegentlich die Unsicherheiten rund um das GEG. Zitat eines Handwerkers: „Da quatscht irgendein Politiker abends im Fernsehen, dass die Förderquoten noch einmal steigen könnten, um die Belastungen durch das GEG auszugleichen und morgens flattern bei mir die Stornierungen rein, weil die Kunden auf eine verbesserte Subventionslage warten möchten.“



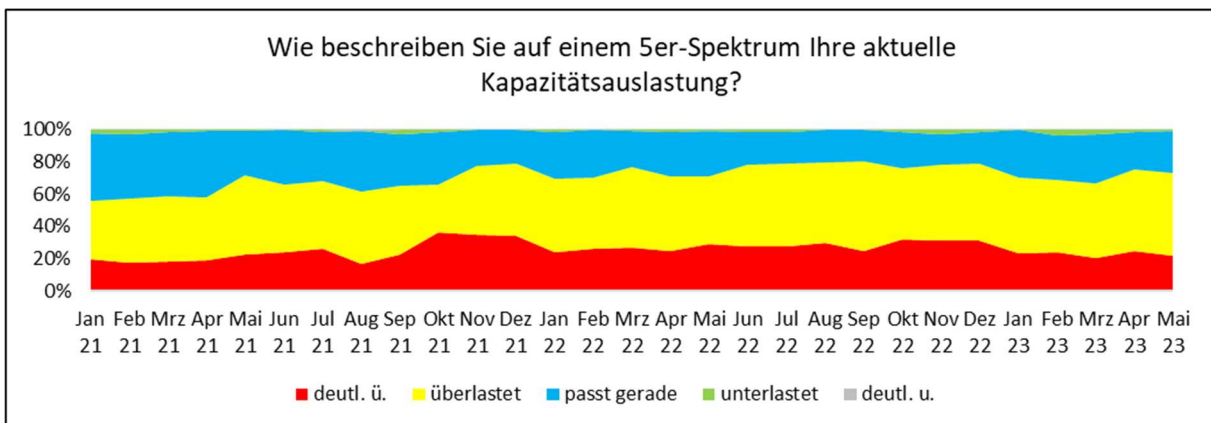
Die nächste Grafik zeigt die letzten sechs Monate. Neben den GEG-Volatilitäten haben wir es vermutlich auch mit einem technischen Effekt zu tun. Besser geht es fast nicht mehr, so dass ein weiterer Anstieg im Optimismus der Bewertungen nicht zu erwarten ist. Wenn Fortschreibung das Maximum ist, schlägt sich das GEG-Flattern in der Statistik leicht nieder.

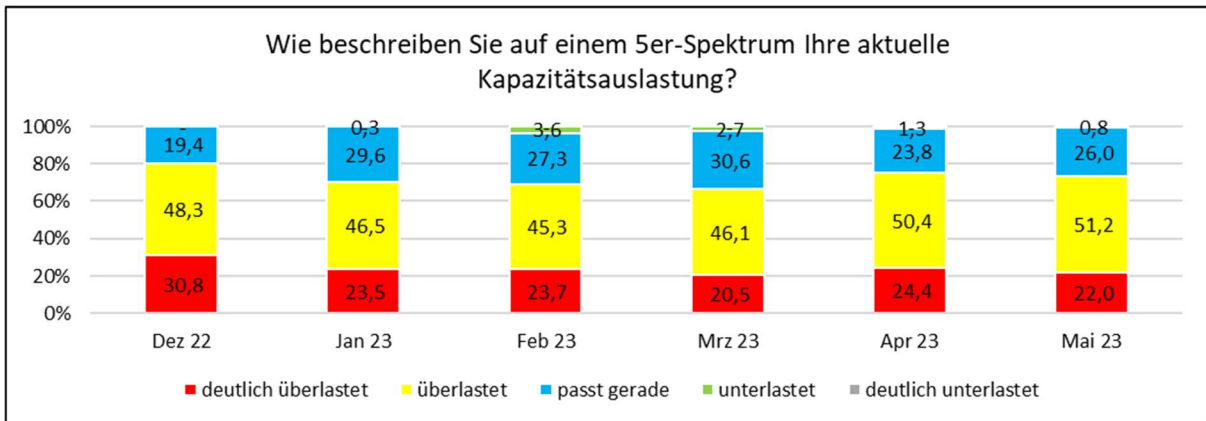


## 2.2. Aktuelle Kapazitätsauslastung

Die Frage an das SHK-Handwerk lautete: „Wie beschreiben Sie auf einem 5er-Spektrum Ihre aktuelle Kapazitätsauslastung?“

Die Kapazitäten im SHK-Handwerk sind unverändert unter Vollausslastung und Druck. Ca. drei Viertel der befragten SHK-Handwerker sind überlastet, ca. ein Viertel ist angemessen ausgelastet. Fast kein Handwerker reklamiert Unterauslastung seiner Kapazitäten. Die wenigen SHK-Handwerker, bei denen es nicht läuft, sind die „über-drüber-Bäderbauer“, deren Klientel die Ausführung von Luxusbädern gerade auf die lange Bank schiebt. Wie sagt der Volksmund: „Teilsanierung, ick hör‘ dir trapsen!“

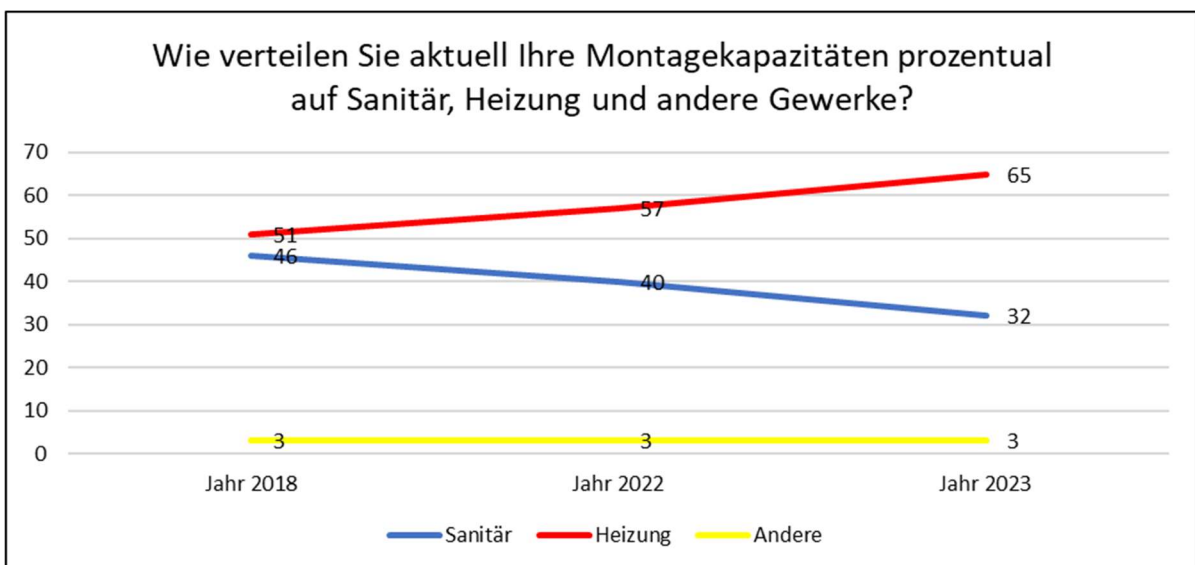




### 2.3. Verteilung der Montagekapazitäten

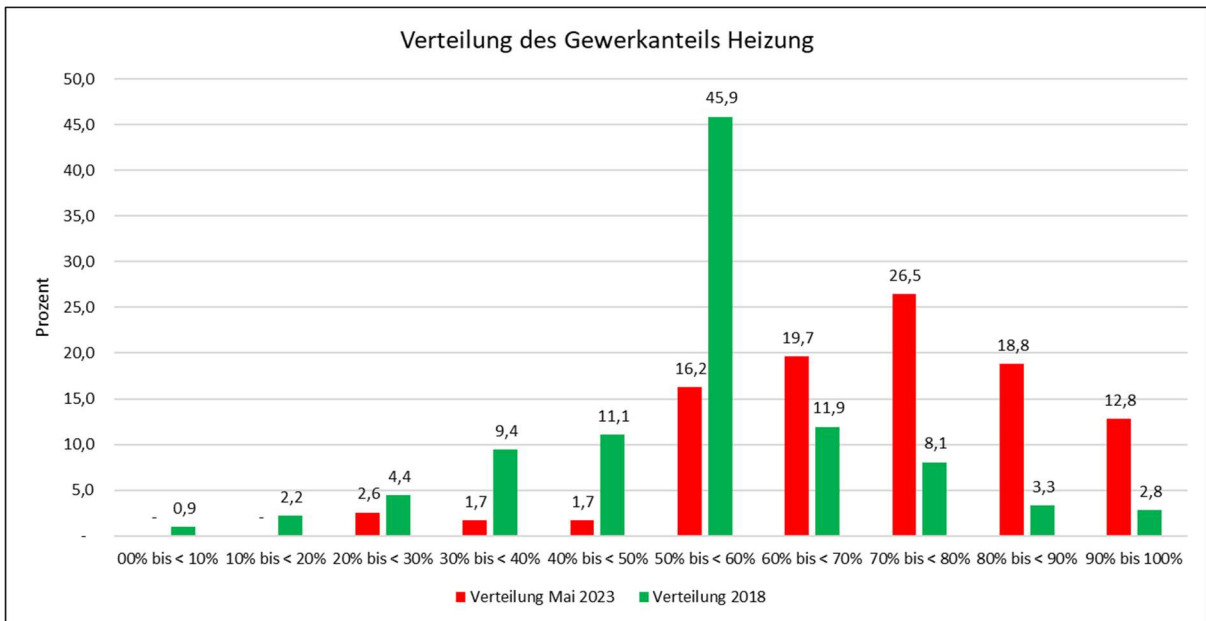
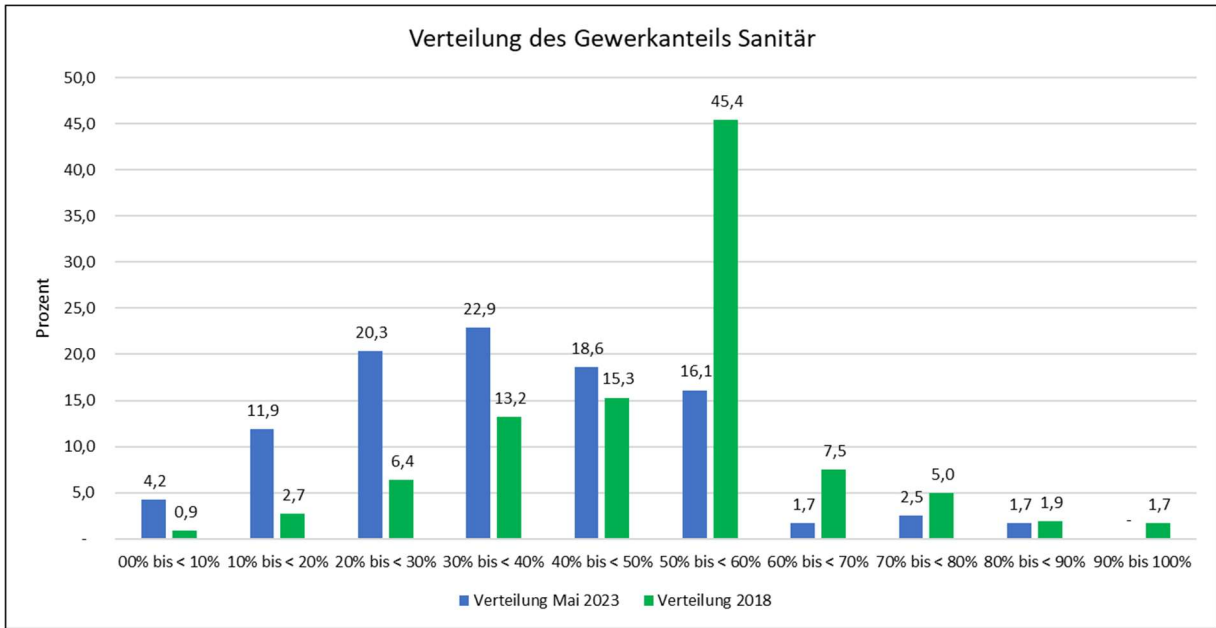
Die Frage an das SHK-Handwerk lautete: „Wie verteilen sich im Moment prozentual Ihre Montagekapazitäten auf Sanitär und Heizung?“

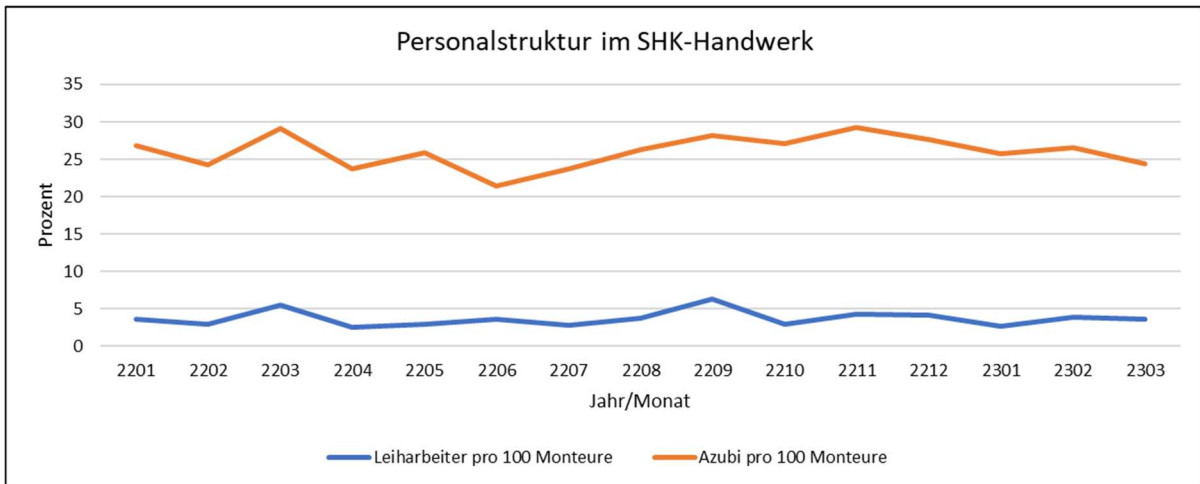
Die zentrale Veränderung innerhalb der Branche ist die drastische Verschiebung der Montagekapazitäten von Sanitär nach Heizung in den letzten sechs Monaten. Das Sanitärgeschäft hat relative 20% seiner Montagekapazitäten an das Heizungsgeschäft verloren. Ohne jeden weiteren Blick auf die Neubau- und Renovierungsaktivitäten muss man feststellen, dass das für die Sanitärseite in der Fachschiene einen 20%-Knick im Umsetzungsvolumen bedeutet. Statt der üblichen 1 Mio. Bäder jährlich dürften unter der neuen Kapazitätsverteilung nur noch 800.000 Bäder im Jahr 2023 in der Fachschiene zur Ausführung kommen. Da kommt ein Desaster auf die Sanitärhersteller der Branche zu.





Die folgenden beiden Grafiken zeigen, wie die Sanitärkapazitäten an den unteren Rand der Verteilung gedrängt wurden, während die Heizungskapazitäten nach rechts auf die deutlich dominante Seite wechselten. Aus dem Einsatz von Azubis und Leiharbeitern kommt kein Effekt, der die Kapazitäten im Handwerk ausdehnen könnte. Wen auch immer es tröstet: Diese massive Verschiebung der Kapazitäten zeigt, dass Vorwürfe, die Fachschiene würde die Wärmewende nicht ausreichend unterstützen, nicht zu halten sind.



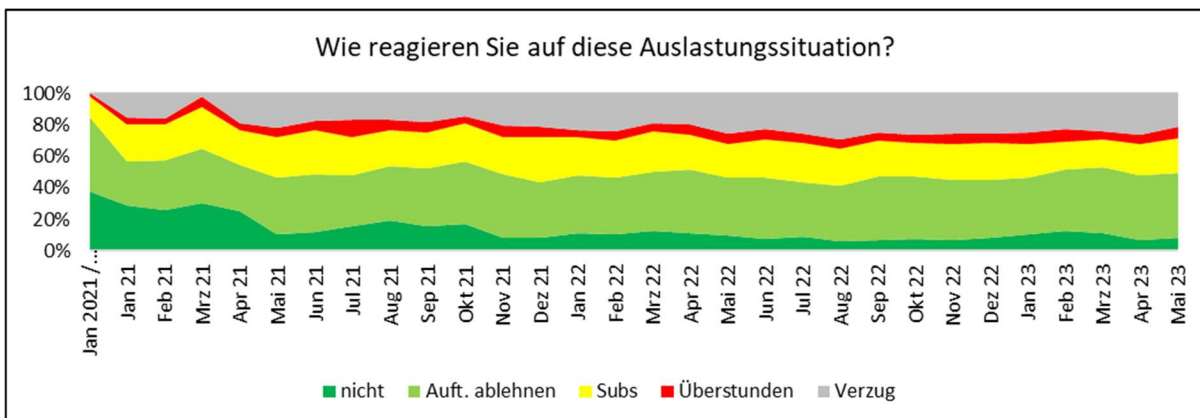


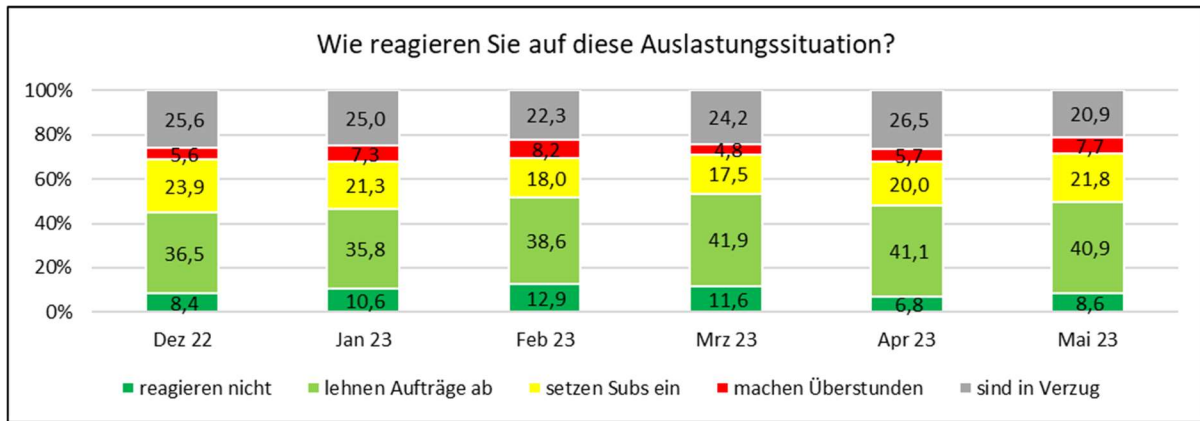
## 2.4. Reaktionsmuster

Die Frage an das SHK-Handwerk lautete: „Wie reagieren Sie auf diese Auslastungssituation?“

Die Reaktionsmuster im SHK-Handwerk auf die aktuelle Auslastungslage sind unverändert. Ca. 40% der Handwerker lehnen Aufträge ab, ca. 20% kompensieren mit dem Einsatz von Subunternehmern und ca. 20% der Handwerker sind in Verzug.

Die abgelehnten Aufträge sind Sanitäraufträge. Wir haben bereits vor zwei Jahren auf diese ungute Entwicklung hingewiesen. Die Sanitärhersteller bekommen innerhalb der Fachschiene zu wenig Solidarität von den Handwerkern. Die Sanitärhersteller reagieren dann mit intensiveren Multikanal-Aktivitäten, die wiederum vom Handwerk missbilligt werden. Da man nur einen Tod sterben kann, wird sich diese Entwicklung zum Sprengsatz für die Fachschiene entwickeln. Noch zwei Jahre wie das Jahr 2023 und die Sanitärhersteller „sind dann mal weg“.

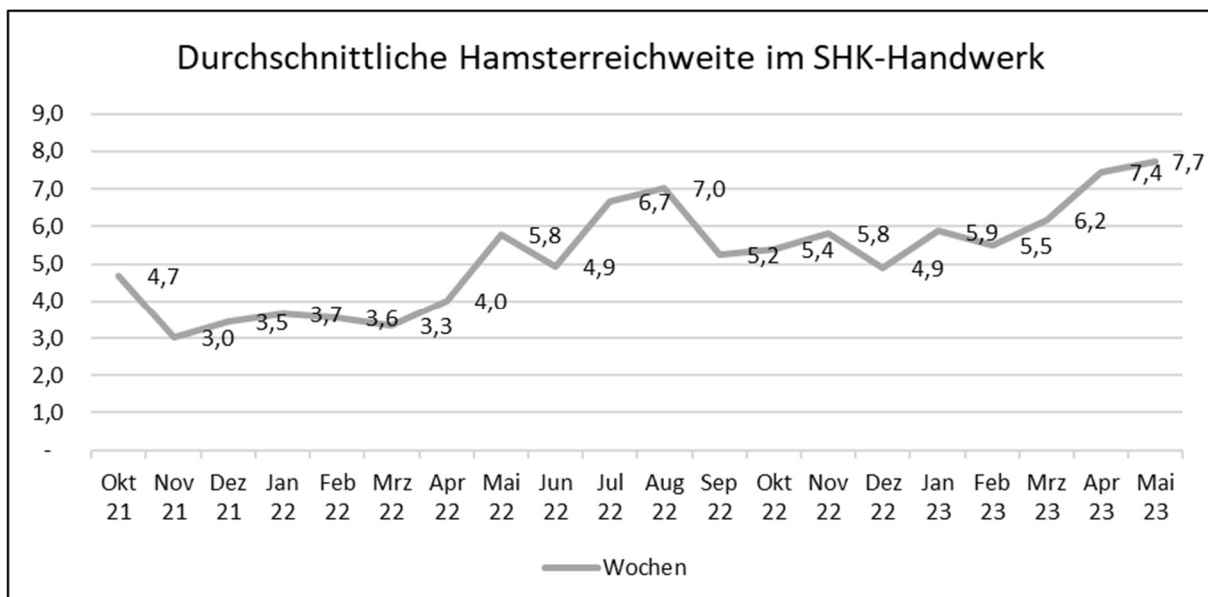




## 2.5. Hamstern im Handwerk

Die Frage an das SHK-Handwerk lautete: „Haben Sie für Ihre vorliegenden Aufträge wegen der Lieferengpässe bereits Material beschafft und sicherheitshalber schon eingelagert? Wenn ja, wie weit reichen zeitlich Ihre Hamsterkäufe?“

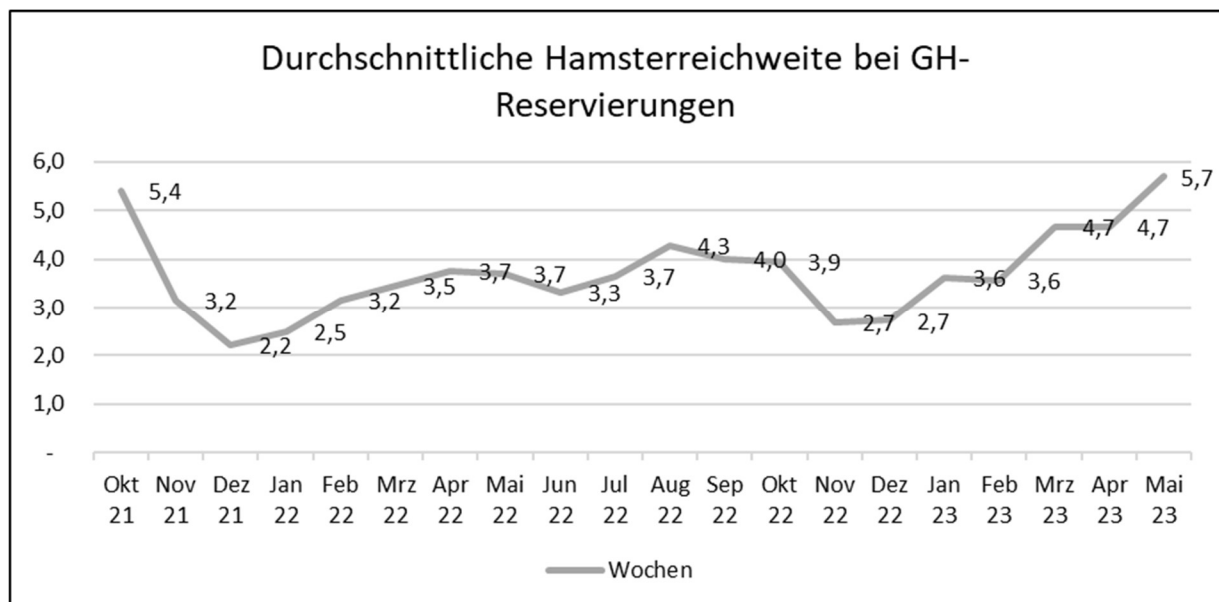
Der Materialbestand, der in den Regalen der SHK-Handwerker liegt, steigt seit Beginn des Jahres recht kontinuierlich an. Im Moment liegt Material mit einer Reichweite von 7,7 Wochen bereits im Handwerk, ist aber noch nicht montiert. Der Wert ergibt sich aus dem Produkt von Hamsterquote (63% der Betriebe) und durchschnittlicher Hamsterreichweite (12,2 Wochen). Das Hamsterverhalten erklärt einige Verständnisprobleme, die sich ergeben, wenn man unsere Zahlen mit den Selbstauskünften des BDH, BWP und auch des DGH vergleicht. Nicht alles, was verkauft ist, ist auch schon montiert. Aktuelle Absatzzahlen dürften bei Addition mehr ergeben, als der Markt an montiertem Volumen hat.



## 2.6. Hamsterreservierungen im Großhandel

Die Frage an das SHK-Handwerk lautete: „Haben Sie für Ihre vorliegenden Aufträge wg der Lieferengpässe bereits Material im Großhandel reservieren lassen? Wenn ja, wie weit reichen zeitlich Ihre Reservierungen?“

Bei den Hamsterreservierungen im Großhandel gibt es ein ähnliches Bild. Der Materialbestand, der in den Regalen der SHK-Großhändler als reservierte Ware liegt, steigt seit Beginn des Jahres recht kontinuierlich an. Im Moment liegt Material mit einer Reichweite von 5,7 Wochen bereits reserviert im Großhandelsregal, ist aber noch nicht montiert. Der Wert ergibt sich aus dem Produkt von Hamsterquote (57% der Betriebe) und durchschnittlicher Hamsterreichweite (12,3 Wochen).

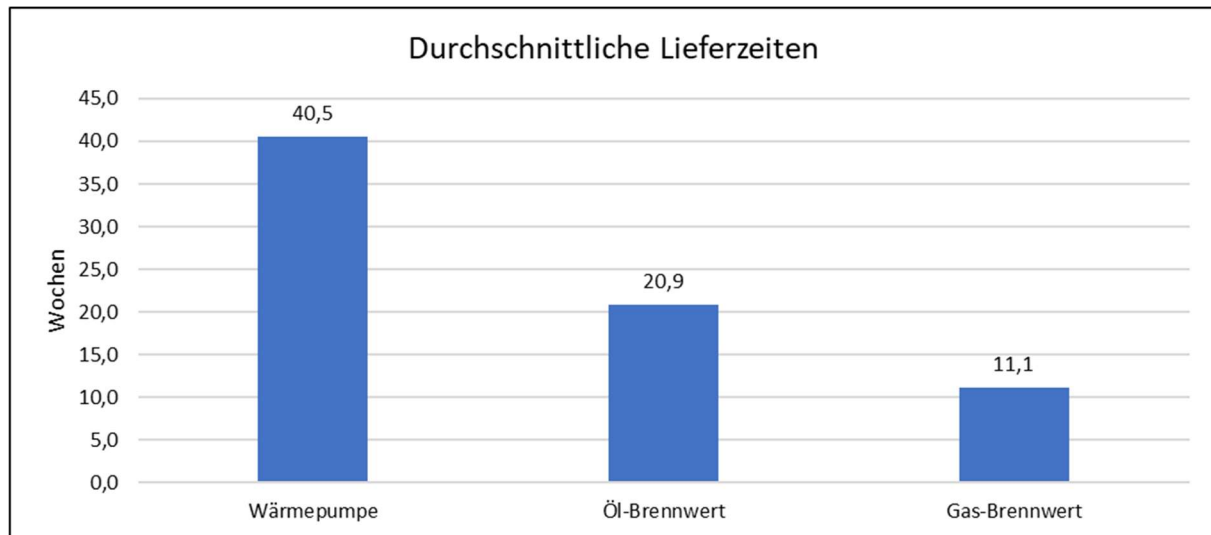


## 2.7. Lieferzeiten Wärmepumpe, Brennwertgeräte

Die Fragen an das SHK-Handwerk lauteten: (1) „Wie viele Wochen Lieferzeit müssen Sie im Moment bei Wärmepumpe akzeptieren?“ (2) „Wie viele Wochen Lieferzeit müssen Sie im Moment bei Öl-Brennwert akzeptieren?“ (3) „Wie viele Wochen Lieferzeit müssen Sie im Moment bei Gas-Brennwert akzeptieren?“

Das Brachial-GEG hat die Endkunden so verschreckt, dass es zu Vorzieheffekten bei fossilen Heiztechnologien führte. Um dem Renovierungsdruck, der das GEG ab 1.1.2024 ausübt, auszuweichen, sind viele Endkunden auf die Idee gekommen, schnell noch ihre Heizungsanlage fossil zu erneuern, bevor die neuen Regeln gelten. Das hat die Liefermöglichkeiten der Hersteller massiv überfordert. Im Moment haben wir nicht nur auf der politisch gewünschten Wärmepumpe Lieferzeiten von ca. 40

Wochen, sondern auch auf den fossilen Veteranen Öl (21 Wochen) und Gas (11 Wochen). Diesen Effekt hatten wir bereits im Herbst 2022 vorhergesehen und auf unserem Trendkongress thematisiert.

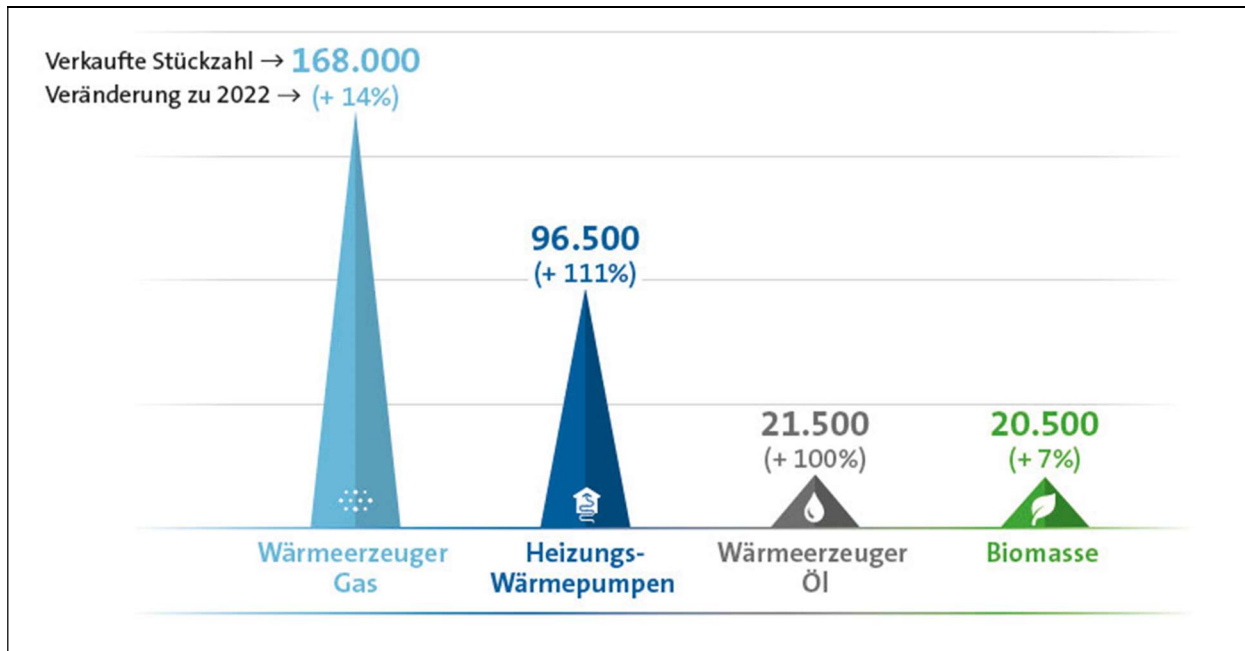


Hier sind die Folie aus dem Trendkongress und eine aktuelle Folie des BDH zu den Absatzzahlen per Ende März 2023. Die Realität hat unsere Prognose voll bestätigt. Lt. BWP stagnieren im Moment die Antragszahlen bei Wärmepumpe. Was ebenfalls ins Bild passt.

Szenario: Ostern werden wir alle als Konterrevolutionäre verhaftet!

## Die Rückkehr des fossilen Empire!

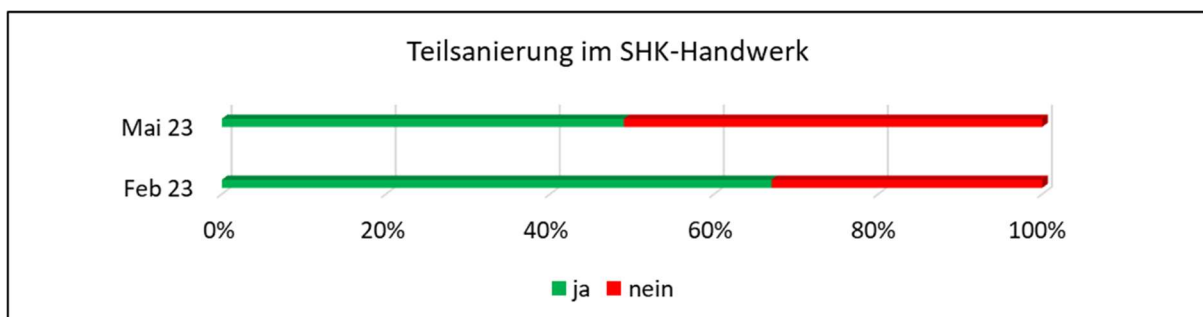
- Kunde: Hr. Habeck hat gesagt, ich soll eine PV-Anlage mit Batterien, Wärmepumpe und Wallbox kaufen.
- Handwerker: Kein Problem, macht 65Tsd € und ein halbes Jahr Wartezeit.
- Kunde: Oh, hab ich so nicht erwartet, geht auch nur Wärmepumpe?
- Handwerker: Klar, macht jetzt 25Tsd€ und immer noch ein halbes Jahr Wartezeit.
- Kunde: Haben Sie eventuell noch eine Alternative?
- Handwerker: Aber ja, wir bringen altes Heizungssystem auf den neuesten Stand. Das bringt was für die Umwelt, schon langfristig Ihr Portemonnaie und ist mit 10Tsd€ eine bezahlbare Maßnahme. Anfangen könnte ich sofort!
- Kunde: OK, ist nicht mein Traum, aber mach!



## 2.8. Teilsanierung im Bad

Die Frage an das SHK-Handwerk lautete: „Befassen Sie sich aktiv mit dem Thema Teilsanierung im Bad nach dem Motto 'besser einen kleinen Badauftrag als keinen'?“

Zu Beginn des Jahres 2023 kam die Idee der „Teilsanierung im Bad“ auf. Das Handwerk sollte dem Druck der Heizungsseite ausweichen und kleinere Badaufträge „zwischen durch“ ausführen. Argumentiert wurde mit „intelligente Lückenstrategie“, „margenstarkes Rosinenpicken“ und „besser als nichts“. Wir hielten den Ansatz für wenig schlüssig und eher für die Empfehlung „Selbstmord aus Angst vor dem Tod“. So richtig überzeugt scheint das SHK-Handwerk auch nicht zu sein. Vermutlich ist der Druck durch die Heizungsseite so stark, dass Teilsanierung – auch bei gutem Willen – nicht gedacht und gemacht werden kann.



**Einsichten aus der Gegenwart:** Aktuelle Lage im SHK-Handwerk unverändert gut, Auslastung weiterhin am Anschlag, Reaktionsmuster unverändert mit Sprengsatzwirkung auf den Fachschienekonsens. Kontinuierlicher Anstieg der Hamsterbestände seit Beginn des Jahres. Kapazitätsverschiebungen von Sanitär nach Heizung bewirken allein einen Umsetzungsverlust von 200.000 Bäder und ein Umsetzungsplus von ca. 150.000 Heizungsanlagen. Keine Kapazitätseffekte aus Azubi und/oder Leiharbeiter. Fossile Wärmeerzeuger profitieren vom GEG mindestens so wie die Wärmepumpe. Teilsanierung im Bad ist auch keine allgemeine Lösung.

### 3. Zukunft

#### 3.1. Prognose nächste drei Monate

Die Fragen an das SHK-Handwerk lauteten:

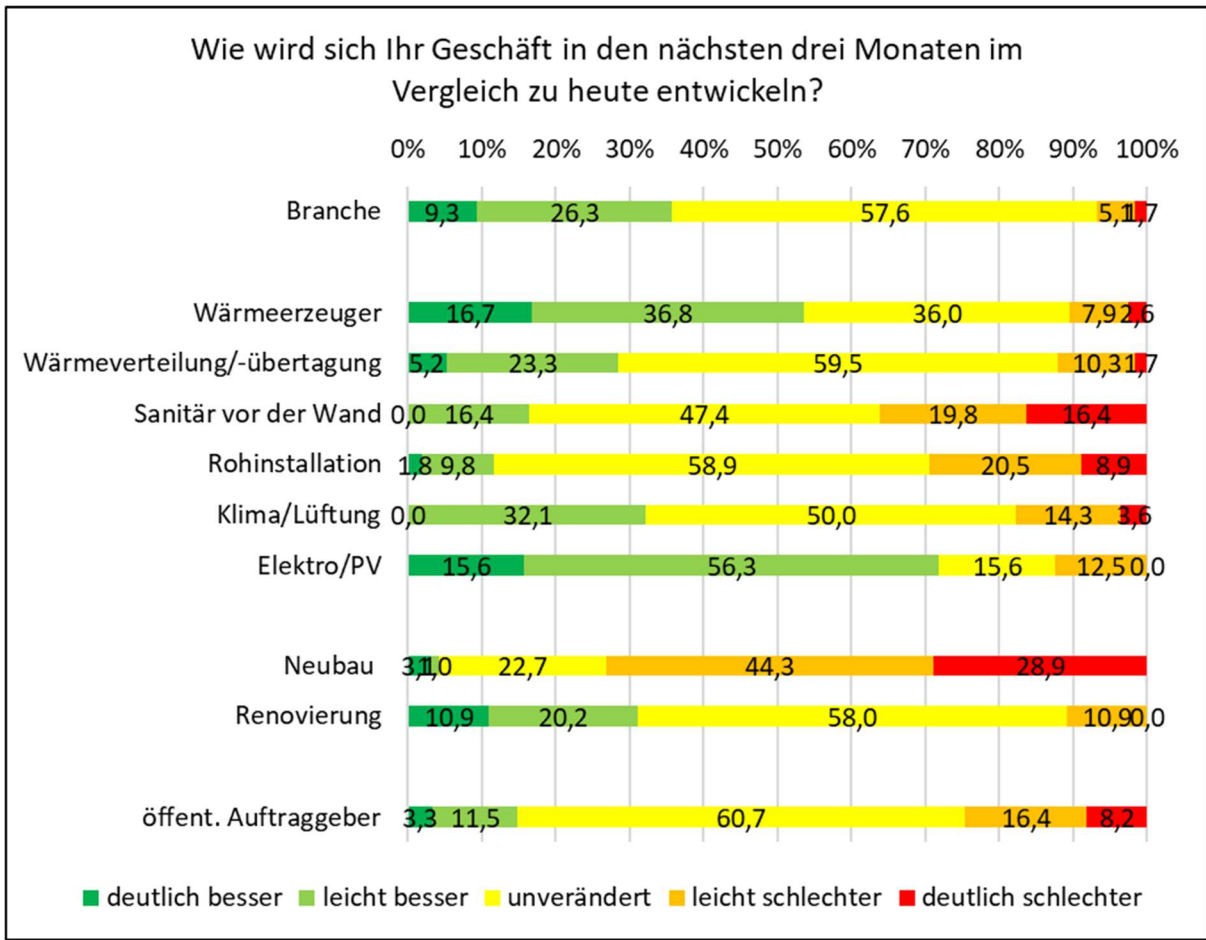
- „Wie wird sich Ihr Geschäft in den nächsten drei Monaten im Vergleich zu heute entwickeln?“
- „Wie wird sich Ihr Geschäft im Detail im Bereich Wärmeerzeuger entwickeln?“
- „Wie wird sich Ihr Geschäft im Detail im Bereich Wärmeverteilung und -übertragung entwickeln?“
- „Wie wird sich Ihr Geschäft im Detail im Bereich Sanitär vor der Wand entwickeln?“
- „Wie wird sich Ihr Geschäft im Detail im Bereich Rohinstallation entwickeln?“
- „Wie wird sich Ihr Geschäft im Detail im Bereich Klima/Lüftung entwickeln?“
- „Wie wird sich Ihr Geschäft im Detail im Bereich Elektro/PV etc. entwickeln?“
- „Wie wird sich in Ihrer Region das Geschäft im Neubau entwickeln?“
- „Wie wird sich in Ihrer Region das Geschäft in der Renovierung entwickeln?“
- „Wie wird sich in Ihrer Region das Geschäft mit öffentlichen Auftraggebern entwickeln?“

Grundsätzlich sind die Erwartungen der Handwerker für die nächsten drei Monate positiv. Ein Index von 28,8 signalisiert ein weiteres Wachstum von ca. 3%. Deutlich über diesem Mittelwert rangieren die Gewerke Elektro/PV und Wärmeerzeuger. Hier steigen die Indizes in einen steilen Bereich der Kurve, wo zweistelliges Wachstum erwartet werden kann. Wie zu erwarten, das Sanitärgeschäft liegt im Negativen. Das wird dieses Jahr nichts mehr!

Gewerk / Auftragsart	Index
Elektro/PV	59,4
Wärmeerzeuger	43,0
Branche	28,8
Renovierung	20,2
Wärmeverteilung/-übertragung	16,4
Klima/Lüftung	14,3
öffent. Auftraggeber	- 9,8
Rohinstallation	- 17,9
Sanitär vor der Wand	- 19,8
Neubau	- 69,1

Die Grafik auf der Folgeseite zeigt die Verteilung der Antworten.





**Einsichten aus der Zukunft:** Wenn die Verhandlungen über das GEG keine großen Überraschungen liefern, wird das Heizungsgeschäft weiterhin das Sanitärgeschäft verdrängen. Insgesamt wird das SHK-Handwerk durch den Technologiewandel in Richtung Elektro rutschen. Die gefühlte Lage der SHK-Handwerker beim Neubau entspricht den amtlichen Zahlen von DESTATIS. Das wird nichts mehr.

## 4. Daten-Grabbeltisch

Was sonst noch auffiel:

- Den besten aktuellen Geschäftsverlauf und die beste Auslastung haben im Moment die Betriebe mit 7-9 Monteure und die Betriebe >16 Monteure. Wer Kolonnen managen muss, ist gut im Spiel.
- Die Handwerker in den gewerblichen Verbundgruppen bewerten den aktuellen Geschäftsverlauf und die Auslastung durchschnittlich leicht besser als die nicht kooperierenden Handwerker.
- Das Umschichten der Montagekapazitäten von Sanitär auf Heizung ist unabhängig von der Betriebsgröße im SHK-Handwerk. Die 2:1-Verteilung wird nur von den Kleinstbetrieben zu Gunsten der Heizung etwas durchbrochen. Wer keine oder nur eine Kolonne hat, muss sich entscheiden.
- Die Betriebe in den gewerblichen Verbundgruppen haben leicht stärker auf die Heizung umgeschichtet als die nicht kooperierenden Betriebe.
- Das gleiche gilt für Innungsbetriebe. Diese haben leicht stärker auf die Heizung umgeschichtet als die nicht organisierten Betriebe.
- Sanitär hat es deutlich schwerer in: Bayern, Hessen, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Saarland.
- Die beste Prognose für die nächsten drei Monate kam von den Ein-Mann-Betrieben. Die Konjunktur läuft so gut, dass sogar die, die sonst nicht zum Zuge kommen, eine Chance haben.

# Jetzt schon Ihren Platz sichern!

Die Einladung mit allen Details geht allen ehemaligen Teilnehmern im August unaufgefordert zu.

## 20. Querschiesser-Trendkongress

### Das (analoge) Kongresspaket

- (1) Get-together „Branchengeflüster“, 25. Oktober 2023, ab 19:00 Uhr
- (2) 20. Trendkongress 2023, 26. Oktober 2023, ab 09:00 Uhr
- (3) Trendstudie
- (4) „Kleiner Trendkongress“ in Ihrem Haus

### Im Detail

#### (1) Der Begrüßungsabend

Die Teilnehmer des Trendkongresses sind am Vorabend (25.10.2023) ab 19:00 Uhr zu einem zwanglosen Zusammenkommen mit Abendessen und Small Talk unter Branchenkollegen eingeladen.

#### (2) Der Trendkongress

Der Trendkongress beginnt am Donnerstag, den 26.10.2023, 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.

#### (3) Die Trendstudie

Die Trendstudie wird den Teilnehmern während des Trendkongresses in der letzten Pause übergeben.

#### (4) Der „Kleine Trendkongress“

Wir kommen für drei oder vier 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 1.370 € zzgl. MwSt., jede weitere Person zahlt 920 € zzgl. MwSt.

### Der Frühbucherrabatt

Jede Person, die sich bis zum 14.09.2022 anmeldet, erhält einen Nachlass von 75 € auf den Teilnahmepreis.

Mit der Teilnahme am Trendkongress erklären Sie sich damit einverstanden, dass eventuell von Ihnen Foto- oder Videoaufnahmen durch unsere Foto- und Videopartner 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 26.10.2023 statt im:  
Sheraton Berlin Grand Hotel Esplanade  
Lützowufer 15  
10785 Berlin  
[reservations@sheratonberlinesplanade.com](mailto:reservations@sheratonberlinesplanade.com)  
Telefon: +49 (0)30 25 47 88 253

### Die eventuelle Zimmerreservierung

Für den Fall, dass Sie am Vortag (25.10.2023) 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 14.09.2023 offenhält.**

Das Hotel bestätigt einen Comfort-Einzelzimmerpreis von 189 € inkl. Frühstück p. P. Die Anreise ist am 25.10.2023 ab 15:00 Uhr möglich. Falls Sie spät am Abend anreisen, geben Sie bitte bei der Reservierung direkt Ihre Kreditkartendaten an.

### Das (digitale) Studienpaket

- (1) Trendstudie (Versand 27. Oktober 2023)
- (2) „Kleiner Trendkongress“ in Ihrem Haus  
Termin nach Vereinbarung

### Im Detail

#### (1) Die Trendstudie

Die Trendstudie erhalten Sie auf einem USB-Stick per Post an Ihre Anschrift. In der Studie finden Sie Schnellleser-Zusammenfassungen, Highlight-Bausteine mit Handlungsempfehlungen und Checklisten bzw. Bulletpoint-Listen, um bereits vor unserem gemeinsamen Termin aktiv zu werden.

#### (2) Der „Kleine Trendkongress“

Wir kommen für drei oder vier 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.

### Der Preis des Studienpakets

**Das Studienpaket ist mit 1.295 € zzgl. MwSt. preisgleich zum Trendkongress mit Frühbucherrabatt.**

### Wie anmelden?

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

Querschiesser Unternehmensberatung GmbH & Co. KG  
Troidelweg 6  
46509 Xanten  
Telefon: 02801 986925

[info@querschiesser.de](mailto:info@querschiesser.de)  
[www.querschiesser.de](http://www.querschiesser.de)

