

15 Jahre SDH – von der Mobilitätsplattform zum Servicepartner des Handwerks

## Attraktive Konditionen für Handwerker beim Fahrzeugkauf



*Das Mobilitäts- und Vorteilsportal SDH unterstützt seit 15 Jahren deutschlandweit Handwerksbetriebe dabei, günstige Firmenwagenkonditionen beim lokalen Automobilhandel zu erhalten.*

*Fotos: SDH*

**Die Servicegesellschaft Deutsches Handwerk (SDH) feiert 15-jähriges Jubiläum und startet im zweiten Halbjahr 2026 mit dem SDH-Handwerkerclub in eine neue Ära. Was 2011 mit einer Idee, einer Mitarbeiterin und sieben Automobilpartnern begann, ist heute ein deutschlandweit etabliertes Mobilitäts- und Vorteilsportal für das Handwerk. Die SDH blickt dabei nicht nur stolz zurück, sondern mit klarer Vision nach vorn.**

Heute zählt die SDH 26 Mitarbeitende, arbeitet mit 33 Fahrzeugmarken zusammen und hat seit 2011 rund 80.000 Fahrzeuge an Handwerksbetriebe vermittelt. Ein Wachstum, das nicht laut, sondern konsequent und nachhaltig entstanden ist.

### Von der Idee zur Erfolgsgeschichte

Der Ursprung der SDH ist eng verbunden mit der Überzeugung ihres Geschäftsführers Ralf Baumeister, dass gute Geschäfte immer auf Vertrauen basieren. Nach vielen Jahren im Marketing und Vertrieb eines großen Automobilherstellers wagte er 2011 den Schritt in die Selbstständigkeit. Die Gelegenheit, bei der SDH während der Gründungsphase einzusteigen, kam durch Zufall – doch Baumeister ergriff sie, ohne zu zögern. „Der Reiz lag von Anfang an darin, etwas Sinnvolles aufzubauen – eine Lösung, von der das Handwerk wirklich profitiert“, erinnert sich Baumeister. Immer mit dem Anspruch, Dinge neu zu denken. Nicht größer um jeden Preis, sondern besser. Nicht komplizierter, sondern serviceorientierter.

In den Folgejahren entwickelte sich die SDH kontinuierlich weiter: Das Team wuchs, neue Automobil- und Servicepartner kamen hinzu,

Messeauftritte und Branchenveranstaltungen stärkten die Sichtbarkeit im Handwerk. Mit exklusiven Partnerschaften, neuen Projekten wie „AzubiAuto – Azubis finden & binden“ sowie eigenen Branchenmodellen reagierte die SDH früh auf die Bedürfnisse ihrer Zielgruppe.

### Das Herzstück: Mobilität für das Handwerk

Die Entscheidung für das Handwerk als Zielgruppe war schnell getroffen. Für Baumeister ist es eine Branche, die täglich Verantwortung übernimmt, Vielfalt lebt und einen unverzichtbaren Beitrag zur Wirtschaft leistet. Genau hier setzte die Idee der SDH an: Handwerksbetriebe profitieren beim Fahrzeugkauf von attraktiven Konditionen durch Rahmenabkommen mit aktuell 33 Automobilherstellern. Über einen SDH-Abrufschein erhalten gewerblich tätige Handwerkerinnen und Handwerker Zugang zu attraktiven Nachlässen beim lokalen Händler. Einen Namen hat sich die SDH auch mit ihren spannenden Sonderaktionen gemacht, bei denen Handwerksbetriebe neben hohen Kfz-Nachlässen attraktive Prämien erhalten. Ergänzt wird das Angebot durch weitere Vorteile, etwa in den Bereichen Fahrzeugeinrichtung, Anhänger, Tankkarten und Autovermietung.

Der Anspruch war von Anfang an hoch: Nicht nur vermitteln, sondern begleiten. Nicht nur Angebote schaffen, sondern Mehrwerte. Dieses Selbstverständnis sowie die Wertschätzung für das Handwerk prägen die SDH bis heute. Was die SDH besonders macht, ist der persönliche Einsatz des Teams. Schnelle Rückmeldungen, hohe Erreichbarkeit und echtes Interesse an den Anliegen der Betriebe sind fester Bestandteil der Unternehmenskultur. „Das Geschäft wird zwischen Menschen gemacht und ein gutes Geschäft ist es immer nur dann, wenn beide Seiten davon profitieren“, beschreibt Baumeister seine Philosophie.

### Der Blick nach vorne: Der SDH-Handwerkerclub

Zum 15-jährigen Jubiläum schlägt die SDH ein neues Kapitel auf. Mit dem Start des SDH-Handwerkerclubs im zweiten Halbjahr 2026 entwickelt sich das Unternehmen konsequent weiter – von der Mobilitätsplattform zur ganzheitlichen Serviceplattform für das Handwerk.

„Wir werden dem Handwerker vieles bieten, was er für seinen Betriebsalltag und darüber hinaus benötigt. Im Handwerkerclub schaffen wir dafür eine zentrale Anlaufstelle und eine echte Heimat“, erklärt Ralf Baumeister die Vision. Der Handwerkerclub bündelt Leistungen, die Handwerksbetriebe im Alltag benötigen, an einem zentralen Ort. Das Mitgliedschaftsmodell umfasst Inklusivleistungen wie ein integriertes Schutzbriefpaket und kostenlose Abrufschein, ergänzt durch eine Vielzahl an Einkaufs- und Beschaffungsvorteilen. Mitglieder erhalten Zugang zu exklusiven



**Ralf Baumeister, Geschäftsführer SDH GmbH:**  
„Das Geschäft wird zwischen Menschen gemacht und ein gutes Geschäft ist es nur dann, wenn beide Seite davon profitieren.“

## ÜBER DIE SDH

65.000

MITGLIEDER TENDENZ STEIGEND



20

SERVICE-  
PARTNER

9

KOOPERATIONS-  
PARTNER

33

AUTOMOBIL  
PARTNER

80.000

ABRUFSCHEINE SEIT 2011

Grafik: SDH

Vorteilen in unterschiedlichen Lebensbereichen – vom Betriebsbedarf bis hin zu Freizeit- und Lifestyleangeboten.

Ziel ist es, gewerkeübergreifende Angebote zu schaffen, die flexibel konfigurierbar und praxisnah sind. Mitglieder in Innungen und Kreishandwerkerschaften profitieren von vergünstigten Mitgliedschaften im SDH-Handwerkerclub. Wichtig dabei: Das bewährte SDH-Modell bleibt bestehen – Abrufscheine können weiterhin wie gewohnt bestellt werden.

#### Ein Jubiläumsjahr mit Bewegung

Das Jubiläumsjahr 2026 steht ganz im Zeichen des Aufbruchs. Bereits zu Jahresbeginn ist die SDH in neue Büroräume in der Elsenheimerstraße 47a gezogen – der dritte Standortwechsel seit 2015 und ein sichtbares Zeichen des kontinuierlichen Wachstums. Begleitet wird das Jahr von einem gro-



Mit dem Start des SDH-Handwerkerclubs im zweiten Halbjahr 2026 entwickelt sich das Unternehmen konsequent weiter – von der Mobilitätsplattform zur ganzheitlichen Serviceplattform für das Handwerk.

Foto: SDH

ßen Jubiläums-Gewinnspiel auf [www.sdh.de](http://www.sdh.de): Von März bis Dezember werden hochwertige Preise von namhaften Unternehmen verlost.

Doch Wachstum bedeutet für die SDH auch soziale Verantwortung. Im vergangenen Jahr konnten im Rahmen des SDH Golf Cups beeindruckende 15.000 Euro für den guten Zweck gesammelt werden. Die Spendenerlöse kamen der Ausbildungswerkstatt der Schreinerinnung München sowie der Stiftung Ambulantes Kinderhospiz München zugute. Auch 2026 wird dieses besondere Zusammenspiel aus sportlichem Ehrgeiz, persönlichem Austausch und Charity fortgeführt: Am 27. Juni lädt die SDH erneut in den Golfpark Gut Häusern bei München zum SDH Golf Cup fürs Handwerk ein – ein Turnier, das sportlichen Netzwerken mit einem guten Zweck verbindet.

#### 15 Jahre SDH – ein Fundament für die Zukunft

Nach 15 Jahren ist klar: Der Erfolg der SDH basiert nicht auf schnellen Trends, sondern auf langfristigen Partnerschaften. Vertrauen, Verlässlichkeit und das Bestreben, das Handwerk zu stärken, bilden das Fundament des Unternehmens. Mit dem Handwerkerclub setzt die SDH diesen Weg konsequent fort – und wird eine Plattform schaffen, die das Handwerk heute unterstützt und morgen weiterbringen wird. „If you want to go fast, go alone. If you want to go far, go together“, beschreibt Baumeister den Erfolg des partnerschaftlichen Ansatzes nach einem afrikanischen Sprichwort. „15 Jahre Erfahrung und ein gewachsenes Netzwerk schaffen Vertrauen – auf beiden Seiten.“ Mit dieser Haltung sieht sich die SDH auch für die kommenden Jahre gut aufgestellt – als etablierter, pragmatischer und partnerschaftlicher Dienstleister für das deutsche Handwerk. ■ [www.sdh.de](http://www.sdh.de)

Hegla Fahrzeugbau zeigt neue Lösung für den Transport auf dem Reff

## Diverse Fenster mit unterschiedlicher Dicke sicher transportieren

Fenster, Türen, Glas – sicher transportiert, schnell griffbereit und perfekt gesichert: Wer im Alltag effizient liefern und montieren will, braucht mehr als nur einen Kastenwagen. Hegla Fahrzeugbau zeigt, wie moderne Reff- und Innenausbauten den Arbeitsalltag erleichtern. Besonderes Highlight: das neue Variofix-System, mit dem sich selbst Fenster un-

terschiedlicher Dicke sicher und flexibel transportieren lassen. Welche Ausstattungen es gibt und worauf man achten sollte, erklärt Marc-Alexander Stachel vom Hegla Fahrzeugbau.

Ein Kastenwagen mit 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht ist in fast jedem Fuhrpark eines Fensterbauers oder Glasverarbeiters

zu finden. Ausgerüstet mit einem verwindungssteifen Außenreff finden hier Güter und Überformate bis 4.650 x 3.050 Millimeter (L4H2) ihren leicht zugänglichen Ladeplatz. Das Aufstellen ist nahezu auf Körperhöhe und ohne Überwinden einer Ladekante möglich. Höhenverstellbare und gepolsterte Spannplatten sichern das Ladegut mit nur wenigen Handgriffen. Falls gewünscht kann eine weitere Fixierung über Spanngurte sowie die zwei serienmäßigen Zurrleisten erzielt werden. Die Auflage des Reffs ist für mehrere Bauelemente mit verbreiterter Aufstelltiefe konfigurierbar.