

## Beste Seiten im Metallbau

### Studie zur Fertigungsindustrie

Digitale Lösungen werden zum wichtigen Erfolgsfaktor

75

### Wege ins Handwerk

Weibliche Präsenz in einem männerdominierten Gewerk

94



**Lesertest KÖRN-MASTER**

Praxisgerechtes Produkt zum Markieren und Körnen

# 15 Jahre Servicegesellschaft Deutsches Handwerk GmbH

## Mobilitätspartner

Seit 15 Jahren ist die Servicegesellschaft Deutsches Handwerk GmbH (SDH) Mobilitätspartner des Handwerks. Aus einem Bündelungsmodell für bessere Fahrzeugkonditionen ist ein etablierter Baustein der Fuhrparkplanung geworden – auch im Metall- und Stahlbau. Das Jubiläum ist Anlass für eine Bilanz.



Gute Beratung und günstige Konditionen sind entscheidend bei Fahrzeugkauf

Fotos: SDH

Kernidee der SDH ist die Bündelung der Nachfrage von Handwerksbetrieben gegenüber Fahrzeugherstellern und Mobilitätspartnern. Über zentral ausgehandelte Rahmenverträge erhalten Mitgliedsbetriebe Zugang zu Sonderkonditionen für Pkw, Transporter und Nutzfahrzeuge. Die Abwicklung erfolgt über sogenannte Abrufscheine, die bei teilnehmenden Autohäusern eingelöst werden können.

Für viele Betriebe, insbesondere kleine und mittelständische Handwerksunternehmen, ist dieses Modell attraktiv: Die Mitgliedschaft ist kostenfrei, der organisatorische Aufwand überschaubar, und die Rabatte liegen häufig über dem, was einzelne Betriebe selbst verhandeln könnten.

### Relevanz für das Metallhandwerk

Gerade Metallbau-, Schlosserei- und Stahlbaubetriebe sind auf leistungsfähige und robuste Fahrzeuge angewiesen. Transporter mit hoher Zuladung, Kastenwagen mit Spezialausbauten oder Zugfahrzeuge für Anhänger gehören hier zum Alltag. Die SDH adressiert diesen Bedarf indirekt, indem sie nicht nur Fahrzeugkonditionen vermittelt, sondern auch Partner aus den Bereichen Fahrzeugeinrichtung, Tankkarten und Mobilitätsservices einbindet. Der Vorteil: Betriebe können Fahrzeuganschaffung und Ausstattung wirtschaftlicher gestalten, ohne auf regionale Händlerstrukturen verzichten zu müssen. Die persönliche Betreuung vor Ort bleibt erhalten, während die Konditionen zentral abgesichert sind.



Die SDH vermittelt jährlich bis zu 10.000 Fahrzeuge und kann 15 Jahre Erfahrung nachweisen

#### Vorteile: Kalkulierbarkeit und Entlastung

Aus Sicht vieler Nutzer liegen die Stärken der SDH vor allem in:

- Kostenersparnis bei der Fahrzeuganschaffung
- Planungssicherheit durch transparente Konditionen
- Niedrige Einstiegshürde, da keine Mitgliedsgebühren anfallen
- Zeitersparnis, weil Verhandlungen mit Herstellern entfallen

In Zeiten steigender Fahrzeugpreise und zunehmenden Kostendrucks im Handwerk ist dieser Ansatz für viele Betriebe ein spürbarer Wettbewerbsvorteil.

#### Nachteile und Grenzen des Modells

Trotz der positiven Bilanz ist das SDH-Modell nicht frei von Einschränkungen. Die Rabatte sind an bestimmte Hersteller und Modelle gebunden, was die Auswahl begrenzen kann. Betriebe mit sehr spezifischen Anforderungen oder langjährigen Händlerbeziehungen erzielen unter Umständen außerhalb



Foto: Kia Deutschland

Auch zum Thema Elektromobilität kann die SDH viel bieten



Auf zahlreichen Messen präsent: das Beraterteam der SDH

der SDH vergleichbare oder sogar bessere Konditionen. Zudem bleibt ein gewisses Maß an Abhängigkeit von Rahmenverträgen: Ändern sich Herstellerstrategien oder Förderbedingungen, können sich Angebote kurzfristig verschieben. Für größere Fuhrparks mit eigener Einkaufsstruktur ist die SDH daher nicht immer die erste Wahl.

#### Blick nach vorn: Mobilität im Wandel

Zum 15-jährigen Bestehen steht die SDH vor neuen Herausforderungen. Elektromobilität, alternative Antriebe und strengere Emissionsvorgaben verändern die Fuhrparkplanung im Handwerk grundlegend. Hier wird sich zeigen, wie flexibel das Modell auf neue technische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen reagieren kann – insbesondere für Gewerke mit hoher Fahrzeuglast und langen Einsatzzeiten. Nach 15 Jahren lässt sich festhalten: Die Servicegesellschaft Deutsches Handwerk GmbH hat sich als pragmatischer und niedrighschwelliger Mobilitätspartner im Handwerk etabliert. Für viele Metall- und Handwerksbetriebe überwiegen die Vorteile klar, auch wenn das Modell nicht jede individuelle Situation abdeckt. Entscheidend bleibt, die SDH-Angebote regelmäßig mit alternativen Beschaffungswegen zu vergleichen – und Mobilität als strategischen Kostenfaktor zu begreifen. ■

[metall-markt.net](https://www.metall-markt.net)

KONTAKT

Servicegesellschaft Deutsches Handwerk GmbH (SDH)  
Elsenheimer Straße 47a  
80687 München  
Tel. +49 (0) 89 921300530  
service@sdh.de  
www.sdh.de

## Interview mit Ralf Baumeister zum 15-Jahre-Jubiläum der SDH GmbH

### Ständige Modellpflege und genaue Analyse

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. Wir konnten uns mit ihm über Gegenwart und Zukunft unterhalten.

**Herr Baumeister, wenn Sie auf 15 Jahre SDH zurückblicken: Welche Grundidee hat sich bewährt – und wo mussten Sie Ihr Modell im Laufe der Zeit korrigieren?**

**Ralf Baumeister:** Die tragende Grundidee der SDH war von Beginn an, kleinen und mittelständischen Handwerksbetrieben Zugang zu attraktiven Mobilitätskonditionen zu verschaffen, wie sie sonst meist nur Großkunden vorbehalten sind. Günstige Mobilität zu klar kalkulierbaren Rahmenbedingungen – das war und ist unser Kernversprechen. Besonders bewährt hat sich dabei unser Anspruch auf vollständige Transparenz: Nach einer kostenlosen Registrierung sind sämtliche Konditionen für jedes einzelne Modell unmittelbar einsehbar. Es gibt keine versteckten Kosten, keine nachträglichen Überraschungen, sondern nachvollziehbare und verbindliche Angebote.

Von „Korrekturen“ würde ich rückblickend nicht sprechen. Vielmehr war es eine kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Modells. Wir haben Prozesse noch nutzerfreundlicher gestaltet, Sonder- und Marketingaktionen eingeführt, neue Herstellerpartnerschaften erschlossen und unser Leistungsportfolio sukzessive ausgebaut. Unser Ziel war und ist es, die SDH konsequent an den Bedürfnissen der Betriebe auszurichten – pragmatisch, serviceorientiert und mit einem klaren Fokus auf wirtschaftlichen Mehrwert.

**Die Bündelung von Fahrzeugnachfrage ist das Herzstück der SDH. Wo liegen aus Ihrer Sicht die größten Vorteile für Handwerksbetriebe – und wo stößt dieses Modell an seine Grenzen?**

**Ralf Baumeister:** Die überwiegende Mehrheit der Handwerksbetriebe verfügt über Fuhrparks mit bis zu fünfzehn Fahrzeugen. Rund 80 Prozent unserer Partnerbetriebe haben sogar fünf oder weniger Fahrzeuge im Bestand, lediglich etwa 20 Prozent liegen darüber. Genau für diese Struktur ist unser Modell

ideal: Durch die gebündelte Nachfrage erzielen wir Flottenkonditionen, die für den einzelnen Betrieb allein nicht erreichbar wären.

Der Vorteil liegt auf der Hand: planbare Investitionen, professionelle Abwicklung und eine deutliche Entlastung bei Verhandlungen mit Herstellern oder Händlern – bei voller unternehmerischer Entscheidungsfreiheit.

An Grenzen stößt das Modell dort, wo sehr große Fuhrparks mit eigenen Einkaufsstrukturen arbeiten. In solchen Fällen können individuelle Rahmenabkommen mit Herstellern teilweise noch bessere Konditionen ermöglichen. Für die breite Mehrheit des Handwerks bleibt unser Ansatz jedoch eine äußerst effiziente und wirtschaftlich attraktive Lösung.

**Wie viele Fahrzeuge werden jährlich von der SDH vermittelt und welche Rolle spielt dabei die Metallbau-, Fenster- und Fassadenbranche. Gibt es eine Gewichtung zwischen PKW und Nutzfahrzeugen?**

**Ralf Baumeister:** Die SDH vermittelt jährlich zwischen 8000 und 10.000 Fahrzeuge. Diese Größenordnung unterstreicht die Akzeptanz unseres Modells im Handwerk und die Stabilität unserer Herstellerpartnerschaften.



Betriebe aus dem Metallbau sowie der Fenster- und Fassadenbranche sind ein fester Bestandteil unseres Kundenmixes. Gerade in diesen Gewerken spielt Mobilität eine zentrale Rolle, da Fahrzeuge nicht nur Transportmittel, sondern zugleich Materiallager, mobile Werkstatt und Visitenkarte des Unternehmens sind. Bei der Verteilung zeigt sich ein ausgewogenes Bild: Jeweils rund 50 Prozent entfallen auf Pkw und Nutzfahrzeuge. Während Pkw häufig für Geschäftsführung, Bauleitung oder Vertrieb eingesetzt werden, dominieren im operativen Bereich Transporter und Kastenwagen, die auf die spezifischen Anforderungen der Gewerke zugeschnitten sind.



***Metall- und Stahlbaubetriebe stellen besonders hohe Anforderungen an Fahrzeuge und Aufbauten. Wie gut lassen sich solche individuellen Bedarfe über Rahmenverträge hinaus abbilden?***

**Ralf Baumeister:** Gerade im Metall- und Stahlbau sind individuelle Lösungen entscheidend. Fahrzeuge müssen schwere Materialien transportieren, Werkzeug sicher verstauen und zugleich eine effiziente Organisation ermöglichen. Neben den Rahmenverträgen mit Automobilherstellern bieten wir deshalb ergänzende Kooperationslösungen an. Durch Partnerschaften mit Unternehmen wie bott, Reca Maxmobil, Sortimo und Würth ermöglichen wir den Erwerb professioneller Fahrzeugeinrichtungen sowie zertifizierte Ladungssicherung zu attraktiven Konditionen. Darüber hinaus arbeiten wir mit weiteren Spezialisten, unter anderem mit VanSelect, zusammen und können Betriebe gezielt an geeignete Fahrzeugausbauer vermitteln. Unser Anspruch ist es, nicht nur das Basisfahrzeug zu liefern, sondern das gesamte Mobilitätskonzept mitzudenken, um den betrieblichen Alltag praxisnah zu unterstützen.

***Kritisch betrachtet kann die Bindung an bestimmte Hersteller oder Modelle die Auswahl einschränken. Wie viel echte Entscheidungsfreiheit bleibt den Betrieben in der Praxis?***

**Ralf Baumeister:** Aktuell können unsere Partnerbetriebe aus 33 Automobilmarken wählen. Diese Bandbreite gewährleistet eine sehr große Modellvielfalt – vom kompakten Stadtfahrzeug bis zum spezialisierten Nutzfahrzeug.

In der Praxis spielen neben den Konditionen weitere Faktoren eine Rolle, insbesondere die regionale Händlerstruktur. Die Nähe zum Servicepartner, schnelle Reparaturmöglichkeiten und ein verlässlicher Kundendienst beeinflussen die Investitionsentscheidung maßgeblich. Die Betriebe entscheiden letztlich frei, welches Fahrzeug am besten zu ihrem Einsatzprofil und zu ihrer regionalen Infrastruktur passt. Unsere Aufgabe ist es, dafür möglichst attraktive wirtschaft-

liche Rahmenbedingungen zu schaffen – die finale Entscheidung bleibt bewusst beim Unternehmer.

***Mit Blick nach vorn: Welche Veränderungen in Mobilität und Fuhrparkplanung werden das Handwerk in den nächsten zehn Jahren am stärksten beschäftigen – und wie will sich die SDH darauf einstellen?***

**Ralf Baumeister:** Die Elektromobilität wird die Fuhrparks im Handwerk weiter prägen. Dieser Wandel hat in vielen Betrieben bereits begonnen. Wir sind darauf eingestellt und bieten

schon heute eine umfassende Auswahl an Konditionen für elektrische Pkw und Nutzfahrzeuge an. Entscheidend wird jedoch sein, den tatsächlichen Fahrzeugeinsatz genau zu analysieren: Reichweiten, Ladeinfrastruktur, Einsatzprofile und Standzeiten müssen betriebsindividuell betrachtet werden. Parallel dazu gewinnen digitale Lösungen zunehmend an Bedeutung. Fahrzeuge entwickeln sich zunehmend zu mobilen Werkstätten und zugleich zu rollenden Büros. Vernetzung, Telematik und digitale Fuhrparkverwaltung werden daher zentrale Themen sein. Die SDH wird diesen Transformationsprozess aktiv begleiten – mit erweiterten Herstellerpartnerschaften, technologischer Offenheit und praxisnaher Beratung.

***Für Innungsbetriebe bietet der Vorteilsclub des Metallhandwerks „Metall & mehr“ ebenfalls Service- und Vorteilskonzepte an. Sehen Sie solche Angebote eher als Wettbewerb, als sinnvolle Ergänzung – oder als Ausdruck eines sich wandelnden Marktes für handwerksnahe Dienstleistungen?***

**Ralf Baumeister:** Wettbewerb ist ein Motor für Innovation. Wir verstehen uns als Teil eines dynamischen Marktes, in dem es selbstverständlich auch andere Anbieter gibt. Mit vielen Mitbewerbern verbindet uns ein respektvoller und kollegialer Austausch – man kennt und schätzt sich.

Ich bin überzeugt, dass das Handwerk von Auswahl profitiert. Unterschiedliche Konzepte ermöglichen es jedem Betrieb, die Lösung zu wählen, die am besten zu seiner Struktur und seinen Anforderungen passt. Das ist Ausdruck eines sich wandelnden Marktes, in dem Dienstleistungen zunehmend spezialisierter und professioneller werden.

Durch unsere zahlreichen exklusiven SDH-Aktionen und besonderen Herstellervereinbarungen sind wir sehr gut positioniert. Neben überzeugenden Konditionen bieten wir zusätzliche Mehrwerte, die von unseren Kunden geschätzt werden. Unser Anspruch bleibt, wirtschaftliche Vorteile mit hoher Servicequalität und Verlässlichkeit zu verbinden.

***Herr Baumeister, vielen Dank für dieses Gespräch.***