

**Die HBG-Kundenkarte für 320 Abhollager bundesweit:**

Mit der neuen HBG-Kundenkarte jederzeit deutschlandweit Ware abholen. Finden Sie die HBG-Gruppe an über 320 Standorten, und das alles ganz bequem und zu Ihren gewohnten Konditionen.

**HBG**  
Handwerk braucht Größe.

**Zeigen ist Gold.**

**HBG 24**  
Was wirklich zählt im SHK-Bereich.

Über unsere Onlineshops haben unsere Kunden jederzeit die Möglichkeit, ihre Ware schnell und bequem online zu bestellen. Die Ware kann direkt vor Ort abgeholt oder an die Baustelle geliefert werden.

**Unsere Web-Adressen:**

- Börner Home**  
G. Hoffmann Home  
boerner-home.de
- Elmer Gruppe**  
elmer.de
- Eugen König Gruppe**  
eugen-koenig.de
- Peter Jensen**  
peterjensen.de
- Pietsch Gruppe**  
pietsch-gruppe.de
- WIEDEMANN Gruppe**  
wiedemann.de

Was Sie auch vorhaben, wir sind für Sie da. Immer. Und überall.

**HBG**  
Handwerk braucht Größe.

Börner Home · Elmer Gruppe · Peter Jensen  
Eugen König Gruppe · Pietsch Gruppe · WIEDEMANN Gruppe

**Die HBG-Partnerzentralen:**

<b>Börner Home</b> Messerschmittstr. 5 85053 Ingolstadt boerner-home.de	<b>Elmer Gruppe</b> Industriestraße 44 46240 Bottrop elmer.de
<b>Eugen König Gruppe</b> Friedrich-Mohr-Straße 13 + 15 56070 Koblenz eugen-koenig.de	<b>Peter Jensen</b> Borgfelder Straße 19 20537 Hamburg-Borgfelde peterjensen.de
<b>Pietsch Gruppe</b> von-Braun-Straße 17 – 19 48683 Ahaus pietsch-gruppe.de	<b>WIEDEMANN Gruppe</b> Wiedemannstraße 1 31157 Sarstedt wiedemann.de

So finden Sie Ihren zentralen Ansprechpartner:

Zum Kontaktformular unserer Standorte für alle, die in Zukunft von unseren Leistungen profitieren möchten.

hbg-gruppe.de/standortsuche

Willkommen bei der HBG-Gruppe!

 <b>130</b> Ausstellungen	 <b>320</b> Abhollager	 <b>60.000</b> Lagerartikel	 <b>300.000</b> Artikel im Sortiment
 <b>5.000.000</b> gefahrte km im Jahr	 <b>660</b> Lkws im täglichen Einsatz	 <b>6.000</b> Mitarbeiter bundesweit	 <b>400</b> Außendienstmitarbeiter

**Einer für alle, alle für einen.**

**Die HBG**

Die Haustechnikbeteiligungsgesellschaft ist ein Zusammenschluss führender SHK-Fachgroßhändler für den Bereich Haustechnik in Deutschland. Zur HBG gehören die Unternehmensgruppen Börner, Elmer, Peter Jensen, König, Pietsch und Wiedemann. Sie soll strategisch den Fortbestand leistungsfähiger Mittelständler in einem härter werdenden Wettbewerbsumfeld sichern und dem SHK-Fachhandwerk langfristig als starker Partner auf höchstem Qualitätsniveau zur Seite stehen.

Mit 320 Standorten, davon 130 mit Ausstellungen, ist die HBG flächendeckend im deutschen Markt vertreten und bietet eine maximale Warenverfügbarkeit im Liefer- und Abholgeschäft. Über 6.000 Mitarbeiter tragen täglich zu unserem gemeinsamen Erfolg bei. Mit einer hohen Ausbildungsquote von zehn Prozent sichern und erweitern wir zukünftige Arbeitsplätze durch ein organisches Wachstum.

Als Partner an der Seite des Handwerks handeln wir schnell und zuverlässig. Unser Service ist auf die individuellen Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden zugeschnitten.

**HBG**  
Handwerk braucht Größe.

**320** Standorte  
**130** Ausstellungen  
**1** Ansprechpartner für bundesweite Projekte

**Unsere Lieferantenmarken von A bis Z:**

**Unsere exklusiven Hausmarken:**

Mit unseren Handelsmarken sanibel und comfort by sanibel können wir ein komplettes Sortiment an Handelsmarkenprodukten in den Bereichen Sanitär, Installation und Heizung anbieten. Alle Produkte werden bundesweit von allen GSH-Händlern vermarktet. Durch eine permanente Erweiterung des Sortiments und eine professionelle Vermarktung haben sich die Marken erfolgreich im Fachhandwerk etabliert.

Mit unserer Fördermarke 4YOU wurde ein deutliches Differenzierungsmerkmal geschaffen. Bereits seit über zwölf Jahren erhältlich, ist die Marke 4YOU zu einer festen und bekannten Marktgröße geworden. Hinter den 4YOU-Produkten steht die enge Zusammenarbeit mit namhaften Markenherstellern.

**Flächendeckend überregional.**

Mit 320 Standorten und 660 Lkws bundesweit ist die HBG flächendeckend im deutschen Markt vertreten und bietet eine maximale Warenverfügbarkeit im Liefer- und Abholgeschäft.

**Wir arbeiten als HBG im dreistufigen Vertriebsweg. Was bedeutet das?**

Im dreistufigen Vertriebsweg fokussieren sich die Marktteilnehmer Industrie, Großhandel und Fachhandwerk jeweils auf ihre Kernkompetenzen. Produkte werden von der Industrie entwickelt, produziert und an den Großhandel geliefert. Als Großhandel übernehmen wir die Lagerungs- und Sortimentsfunktion und vertreiben die Produkte dann an unsere Fachhandwerkspartner. Im dritten und letzten Schritt übernimmt das Fachhandwerk die professionelle und fachgerechte Montage beim Endkunden.

**Vorteile des professionellen Vertriebsweges für den Endkunden:**

- Die Fokussierung auf Kernkompetenzen gewährleistet ein hohes Qualitätsniveau bei der Bereitstellung des Services durch jeden Partner
- Durch die Vorselektion eines Sortimentes mit qualitativ hochwertigen Produkten wird eine fachkundige Beratung sichergestellt
- Das Fachhandwerk führt die fachgerechte Montage mit Gewährleistung durch und stellt eine Nachkaufgarantie und Ersatzteilverfügbarkeit sicher

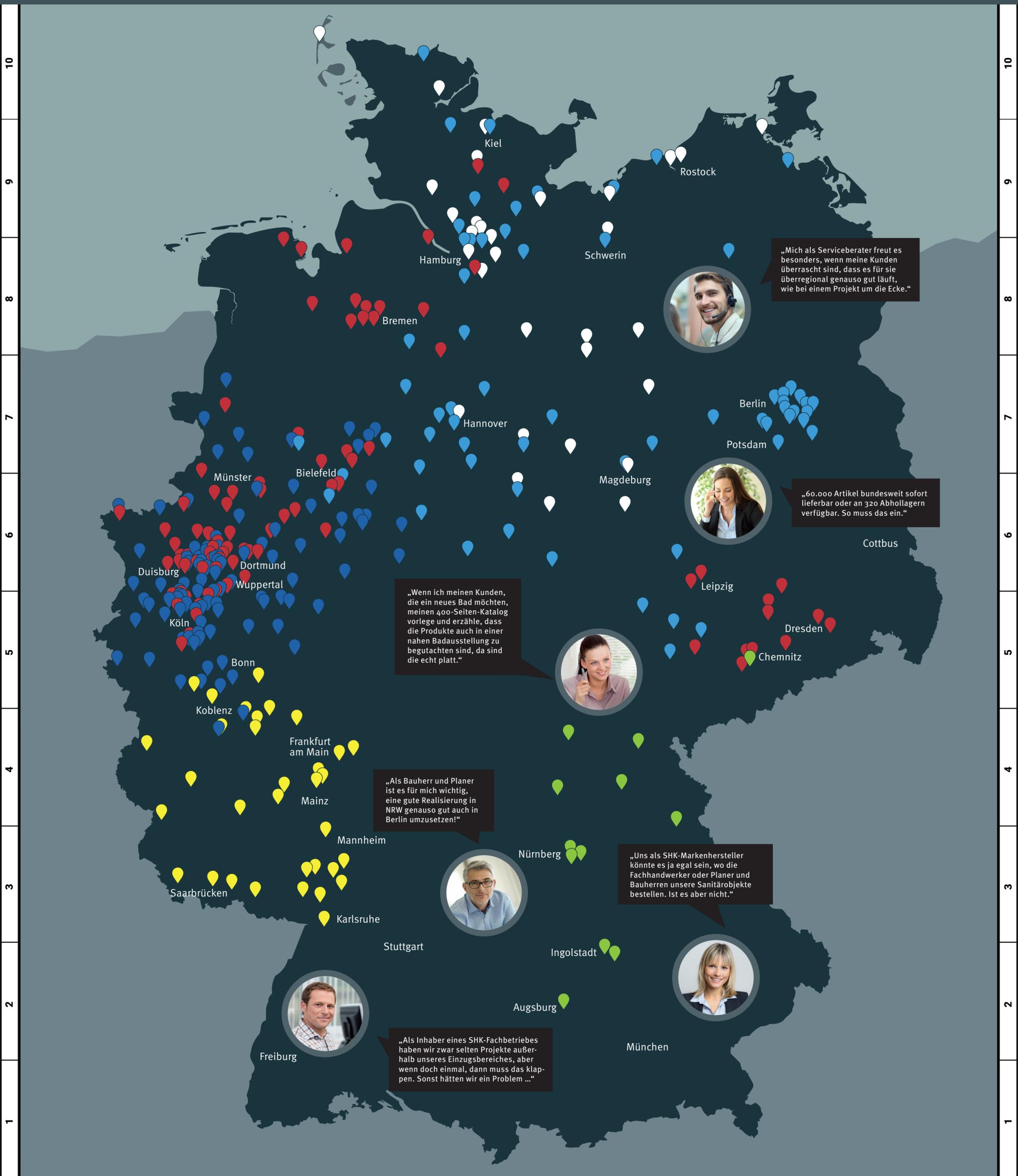
Mit der bewährten Prozesskette im dreistufigen Vertriebsweg wird eine durchgängige Qualität von Produkt und Service sichergestellt. So sorgen wir gemeinsam dafür, dass Ihre Endkunden auch noch nach langer Zeit Freude an Bad und Heizung haben.

**MEIN KATALOG für den Kunden.**

24 Ausgaben  
197 Seiten  
369 Zeichnungen

Mit MEIN KATALOG haben wir einen exklusiven Katalog mit ausgewählten Produkten für den Endkundenbereich erstellt. Für eine gute Übersicht sind alle Produkte in Kategorien eingeteilt und mit einer Preiskategorie versehen. So erhält der Endkunde eine zielgerichtete Hilfestellung im Dschungel der Produkte. Neben unseren Fördermarkenprodukten forcieren wir in Mein Katalog die Förderung von Markenprodukten.

# Wir sind an über 320 Standorten für Sie da!



„Mich als Serviceberater freut es besonders, wenn meine Kunden überrascht sind, dass es für sie überregional genauso gut läuft, wie bei einem Projekt um die Ecke.“

„60.000 Artikel bundesweit sofort lieferbar oder an 320 Abhollagern verfügbar. So muss das ein.“

„Wenn ich meinen Kunden, die ein neues Bad möchten, meinen 400-Seiten-Katalog vorlege und erzähle, dass die Produkte auch in einer nahen Badausstellung zu begutachten sind, da sind die echt platt.“

„Als Bauherr und Planer ist es für mich wichtig, eine gute Realisierung in NRW genauso gut auch in Berlin umzusetzen!“

„Uns als SHK-Markenhersteller könnte es ja egal sein, wo die Fachhandwerker oder Planer und Bauherren unsere Sanitärobjekte bestellen. Ist es aber nicht.“

„Als Inhaber eines SHK-Fachbetriebes haben wir zwar selten Projekte außerhalb unseres Einzugsbereiches, aber wenn doch einmal, dann muss das klappen. Sonst hätten wir ein Problem ...“

## Legende
