

Die TGA-/SHK-Fachschiene zwischen Tradition und Disruption

Chancen, Risiken und Notwendigkeiten

Querschiesser*
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

1

Inhalt

- Die aktuelle Lage / Das Jahr 2026
- Die langfristige Zukunft (bis 2040)
- Die mittelfristige Zukunft (bis 2035)
- Die kurzfristige Zukunft (Jahr 2027)
- Mögliche disruptive Brüche (jederzeit)
- Die Gegenstrategie zu den greentechs

Querschiesser*
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

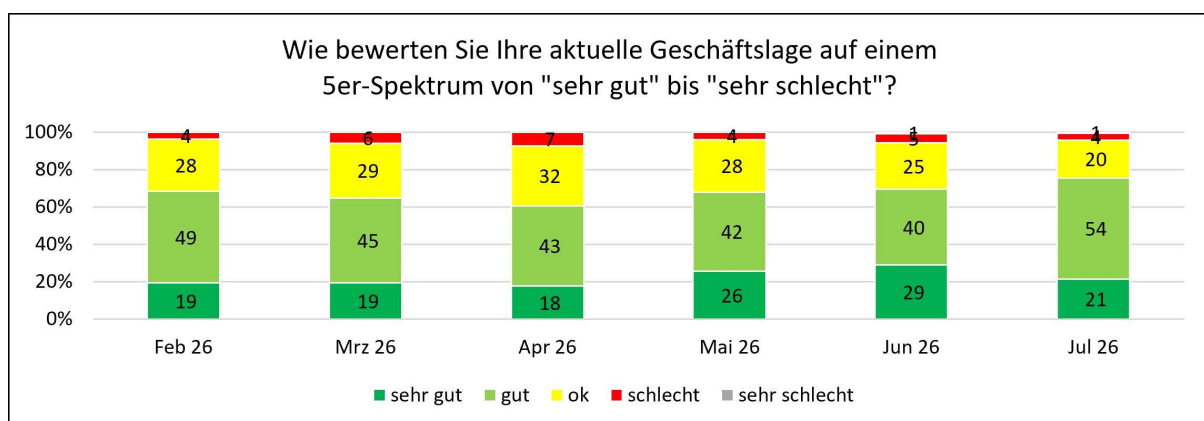
2

Die aktuelle Lage

Querschiesser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

3

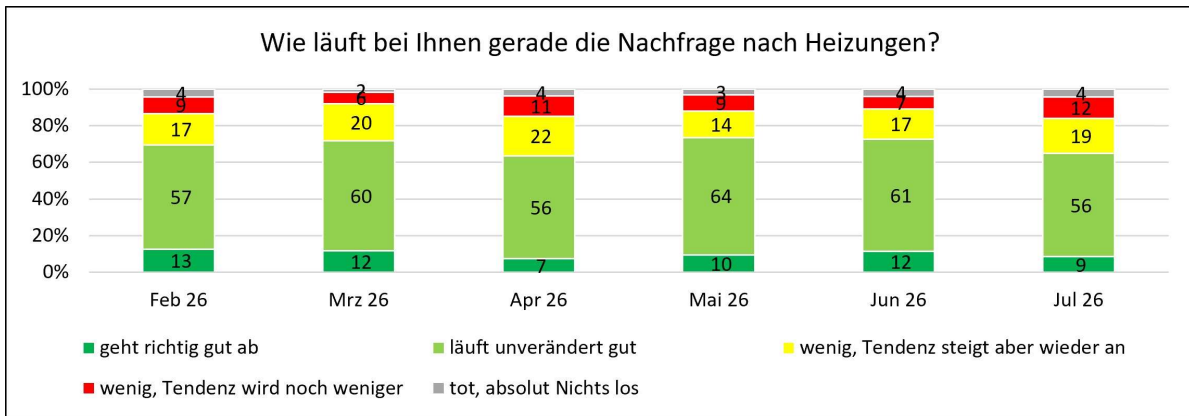
Aktuelle Lage



Querschiesser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

4

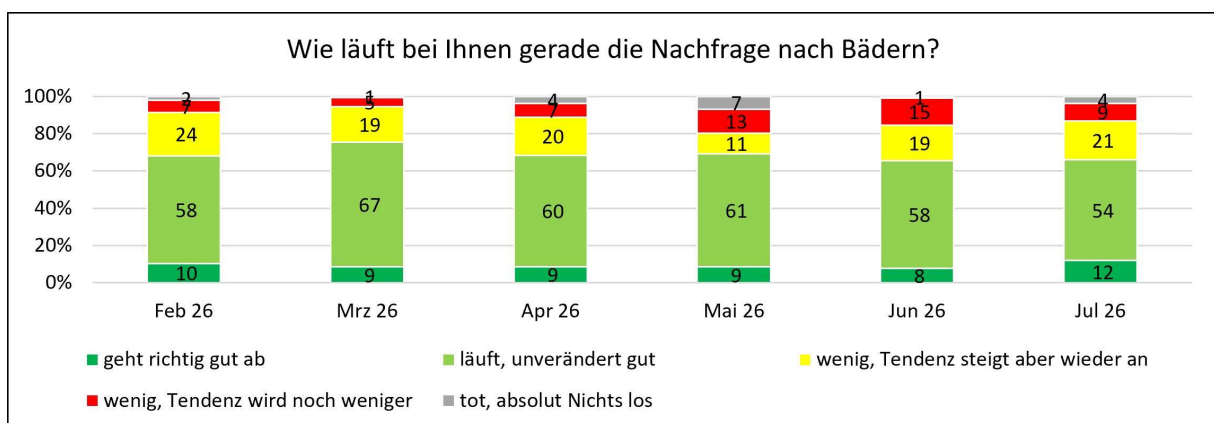
Nachfrage Heizung



Querschieser⁺
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

5

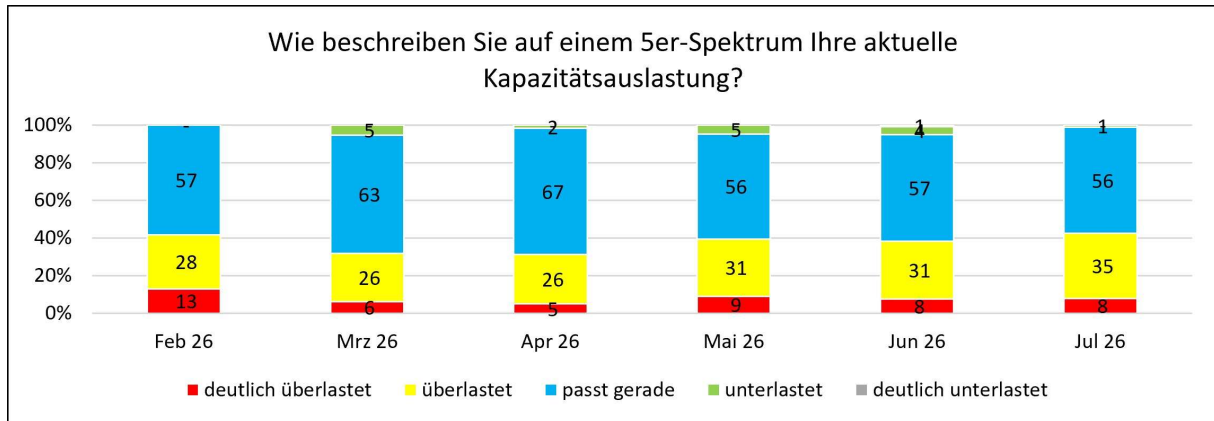
Nachfrage Bäder



Querschieser⁺
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

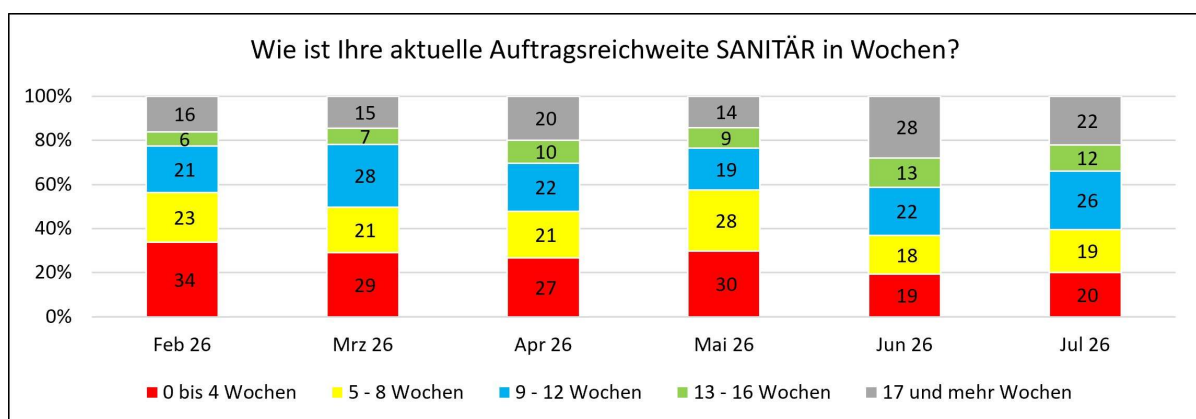
6

Kapazitätsauslastung



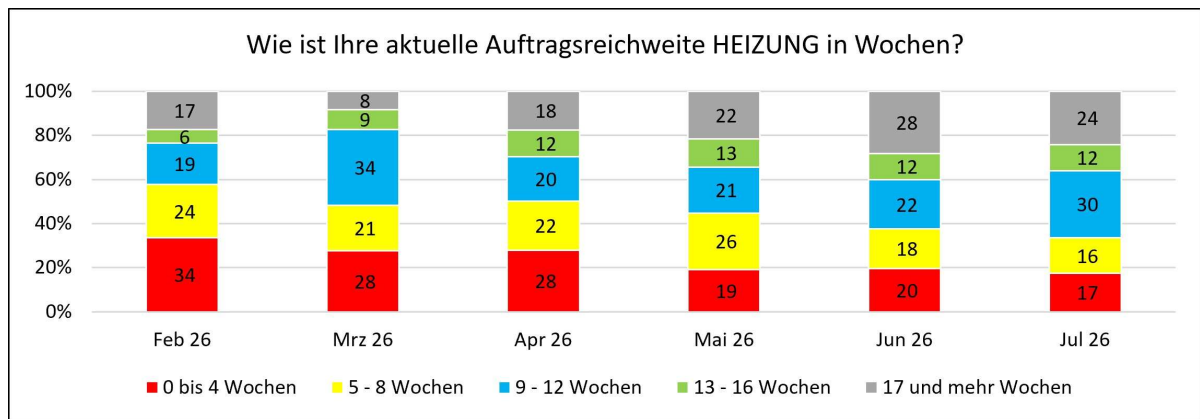
7

Auftragsreichweite Sanitär = 11,6 Wochen



8

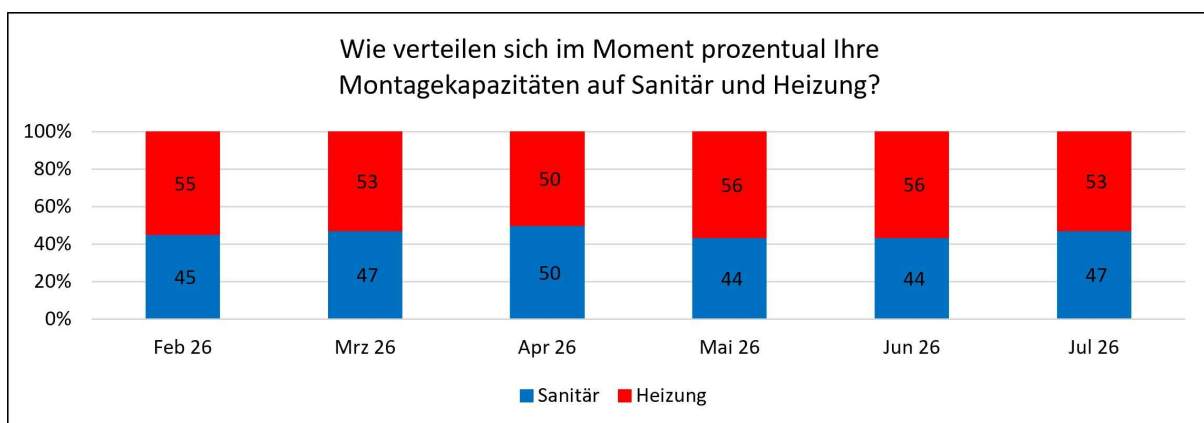
Auftragsreichweite Heizung = 13,0 Wochen



Querschieser
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

9

Verteilung der Montagekapazitäten



Daumenformel: 1% Monteure sind ENTWEDER 10.000 Bäder ODER 13.000 Heizungsanlagen!

Querschieser
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

10

Gesamtprognose

Fazit Umfeld: **Begründete, aber vorsichtige Zuversicht!**



Übersicht Warengruppen

[illegible]

Durchschnittlich **+3 bis +4% (Menge)**! Vorteile für barrierefreie Duschplätze, exquisite Bäder, Strom, Messen/Regeln/Steuern und Klimatisierung. Eventuell wild card für Reparaturbedarf.

Querschieser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

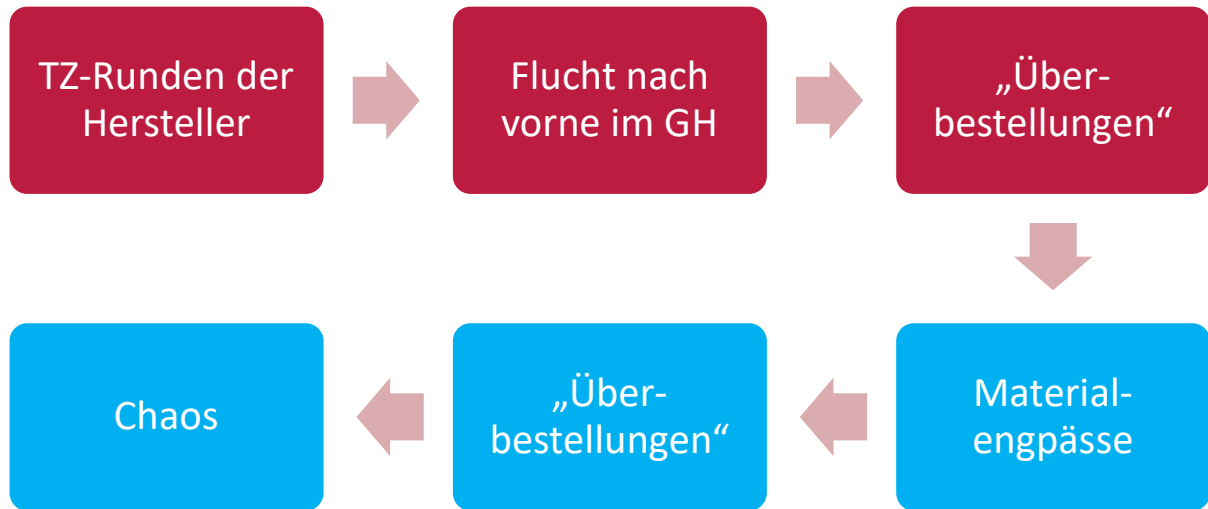
11

Großhandel: Der nächste Hype-Fehler?

Querschiesser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

12

So schaukelt sich ein Hype hoch



Querschieser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

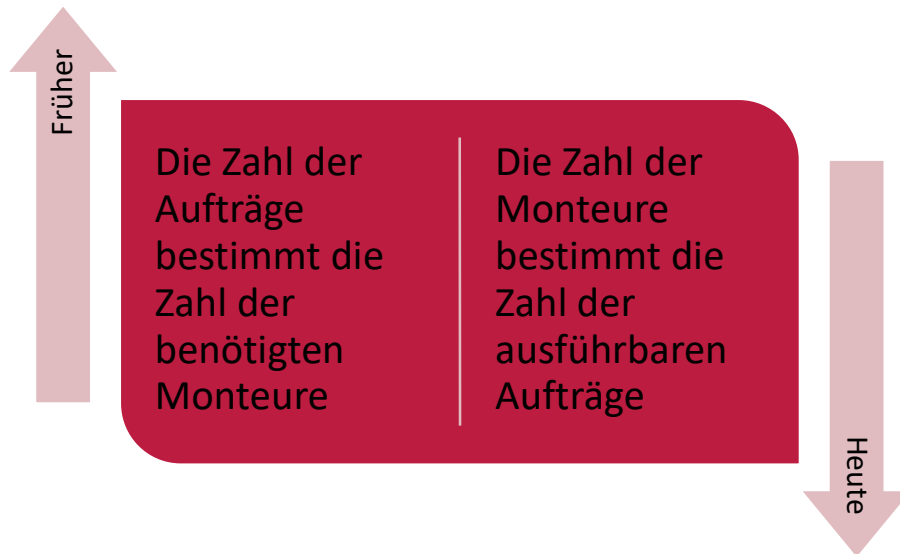
13

Hersteller: Nervös!

Querschieser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

14

These: 60% der SHK-Handwerker haben keinen Fachkräftemangel



Querschieser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

15

Bau + GMG: Belebung und Ohnmacht

Querschieser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

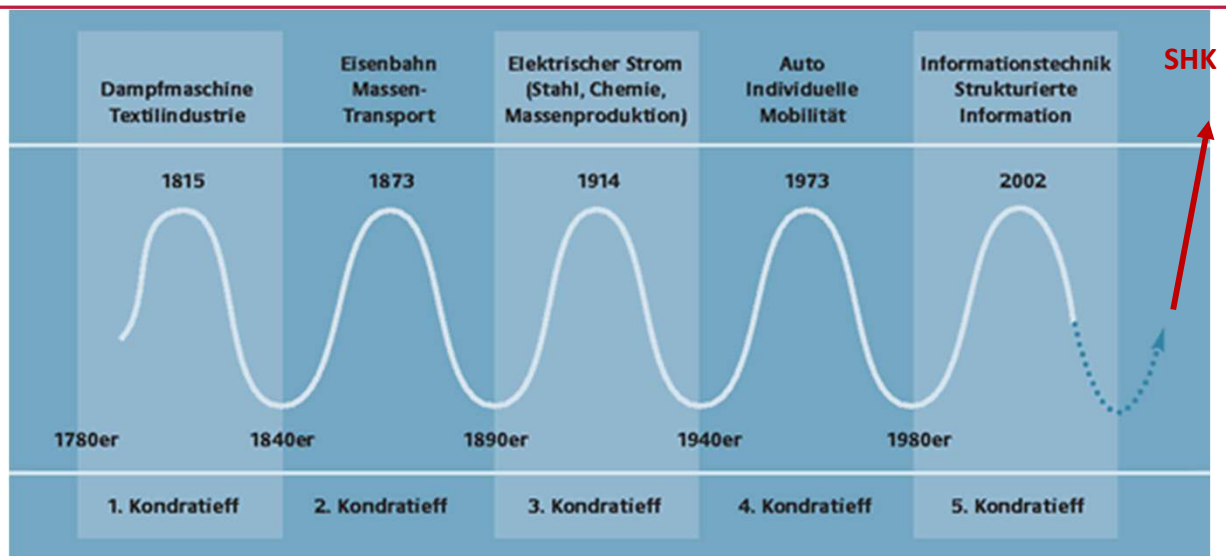
16

Bauwirtschaft und GModG

- Wohnungsbau belebt sich (+15%)
- Prognose der Bauwirtschaft +2,5%
- Eckpunkteregelung !!!
- Wegfall 65%-Regel
- Wegfall §71 und §72
- Biotreppe > 1% statt 10%, Grüngasquote
- Übergangsfristen bis 2028 kl. Kommunen
- Noch offen: Mieterschutz
- **Noch offen: Verschlechterungsverbot**
- **Relativ unberührt: Wärmeplan >> Quartiersheizungen**
- Miese Tricks: Bsp: STW München und Fernwärme
- Absehbarer Engpass: Tiefbaukapazitäten

Die langfristige Zukunft

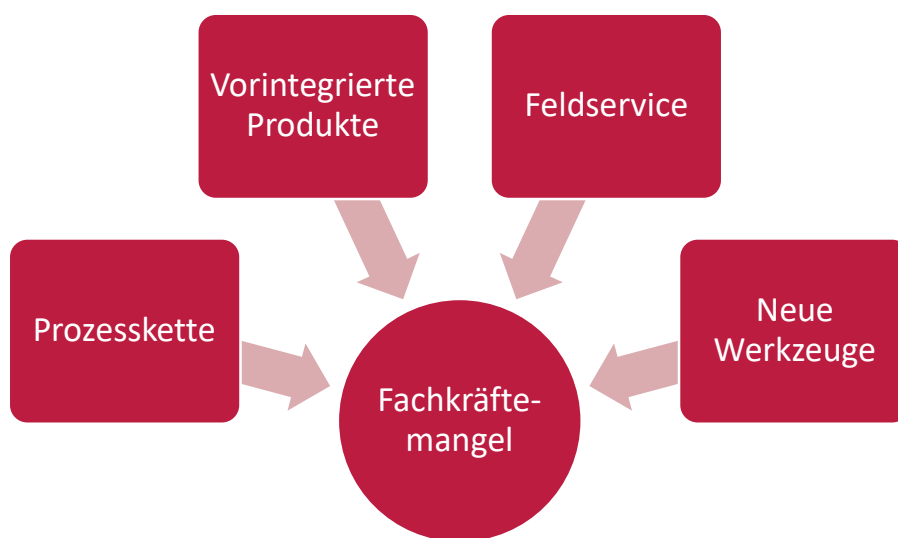
Die Zukunft nach Kondratieff



Querschieser
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

19

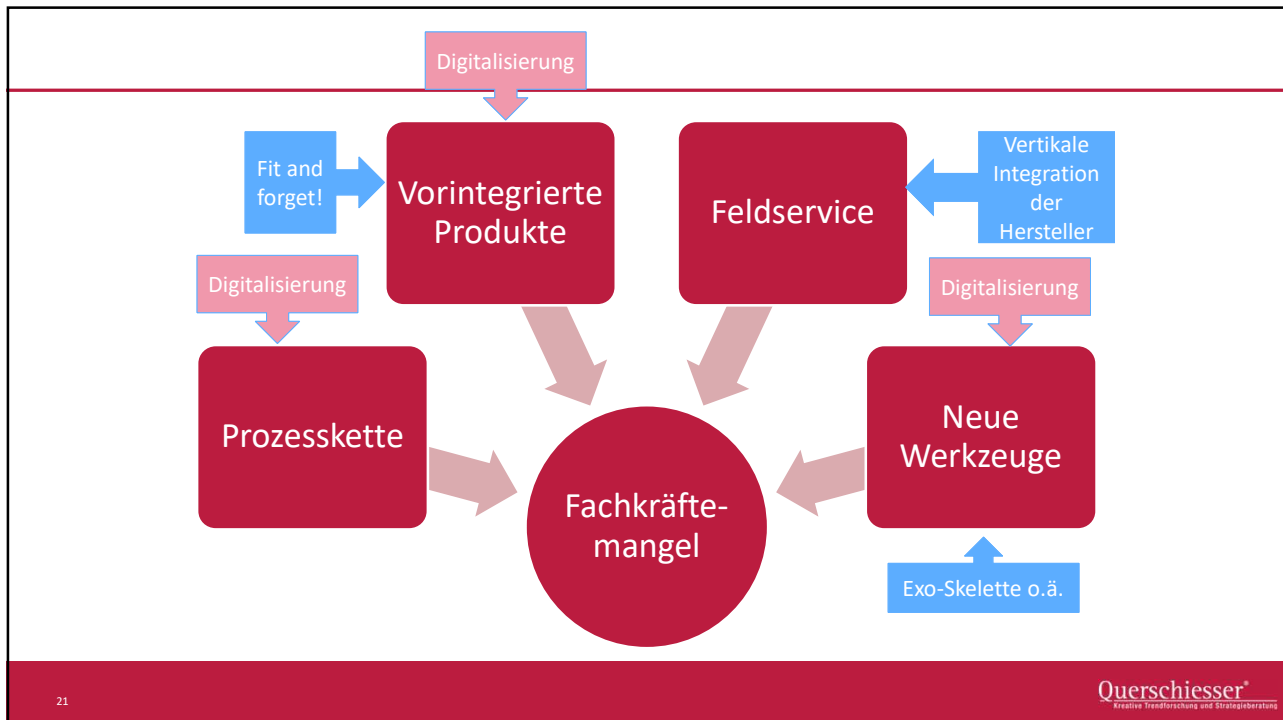
Vier Hebel auf den Engpass „100.000 fehlende Fachkräfte“



20

Querschieser
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

20



21

Querschieser*
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

21

Grundsatz der Kybernetik

Ein System kollabiert, wenn ein limitierender Faktor des Systems kurzfristig nicht kompensiert / substituiert werden kann.

Querschieser*
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

22

Fachschiene unter Druck

Bin dann mal weg!

Querschieser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

23

Fazit

Der sekundäre SHK-Markt kommt mit Macht!

Querschieser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

24

Die mittelfristige Zukunft

Querschieser*
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

25

Jeder muss noch dreimal zum TGA-Fachmann

Das Lebensmittel
Wasser und der
demografische
Wandel treiben
das
Sanitärgeschäft.

Die Energiepreise
und die Politik
treiben das
Heizungsgeschäft.

Der Klimawandel
und die
gestiegenen
Komfortwünsche
treiben die
Klimatisierung.

Querschieser*
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

26

TGA-Technikfelder

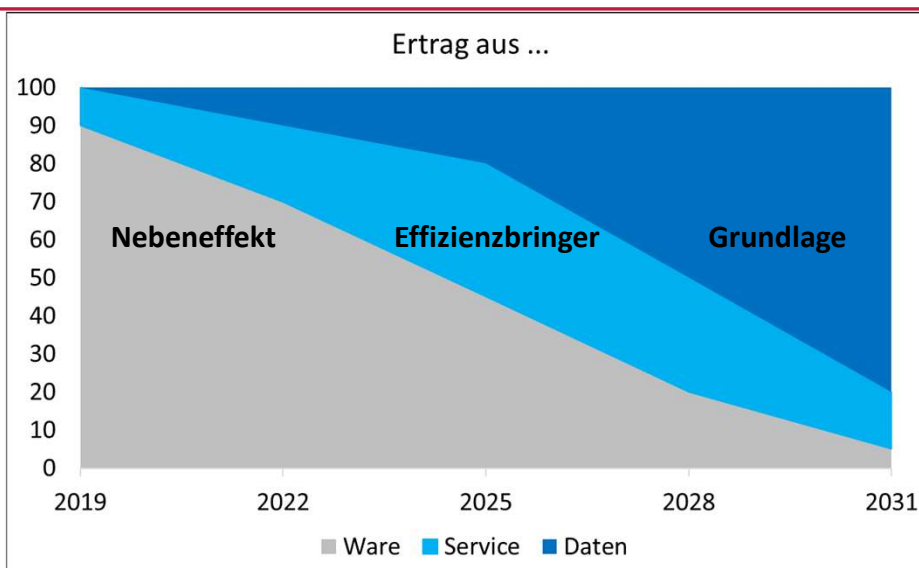
TGA-Technikfelder	stark wachsend	leicht wachsend	stagnierend	leicht rückläufig	stark rückläufig	keine Meinung	Saldo
Energiemanagement	33,2	49,8	11,2	1,0	3,8	1,0	78,3
SmartHome	25,0	52,7	11,2	3,7	0,9	6,4	73,1
Gebäudeautomation	13,9	58,2	16,7	1,0	0,9	9,2	70,2
Gebäudemanagement	30,4	41,4	16,7	3,9	1,1	6,5	66,8
Strombasierte Systeme	33,7	36,5	19,7	3,4	0,6	6,1	66,2
Solar	43,3	24,5	13,8	1,7	1,7	15,1	64,4
Batteriesysteme	45,6	24,3	8,3	4,7	1,9	15,2	63,4
Pflegebäder	19,8	42,5	22,7	0,3	0,3	14,4	61,7
Trinkwasserkreislauf	5,7	50,8	39,5	0,4	0,4	3,2	55,6
Planung im Bestand	11,1	46,8	30,4	1,2	1,1	9,3	55,6
Wartung	16,6	41,5	27,7	3,8	1,0	9,3	53,2
Betriebliche Prozesse	19,3	35,7	35,8	1,3	1,3	6,7	52,4
Klima/Kälte	11,2	41,7	30,6	0,9	0,9	14,7	51,1
Heizkreislauf	12,0	39,0	36,0	0,4	3,3	9,3	47,3
Sanitärinstallation	2,9	50,9	36,8	8,8	0,3	0,3	44,7
Wind	13,6	35,2	19,1	4,5	1,7	25,8	42,6
Smarte Netze	29,7	19,0	13,7	4,6	1,8	31,2	42,3
Private Badezimmer	8,5	42,5	36,9	8,8	0,3	3,1	42,0
Nah-/Fernwärme	5,7	39,2	28,1	0,6	3,4	23,0	40,8
Informationstechnik	19,1	24,6	16,5	1,6	1,5	36,7	40,6
Sicherheitstechnik	19,2	19,2	13,8	1,5	1,4	44,8	35,4

TGA-Technikfelder	stark wachsend	leicht wachsend	stagnierend	leicht rückläufig	stark rückläufig	keine Meinung	Saldo
Melde-/Kommunikationsanlagen	13,7	24,6	13,8	1,7	1,6	44,7	35,0
Rechenzentren	16,8	19,6	8,5	0,7	0,7	53,6	35,0
Planung im Neubau	16,6	30,3	33,1	14,9	1,2	3,9	30,7
Bildungs-/Gesundheitsgebäude	8,4	30,7	19,6	9,1	0,7	31,3	29,3
Elektroinstallation	8,3	22,0	24,8	1,4	1,3	42,2	27,7
Lichttechnik	5,6	19,3	30,2	1,4	1,4	42,1	22,0
Werkzeug, Befestigung	0,0	19,8	67,7	3,3	0,4	8,9	16,1
Biomassesysteme	5,7	16,9	50,5	6,2	0,6	20,2	15,7
Öffentliche Sanitärräume	5,7	19,9	36,8	3,1	8,8	25,7	13,7
Produktionsgebäude	0,1	14,0	44,6	0,8	0,8	39,7	12,5
Entwässerung	0,0	19,8	53,7	3,2	8,8	14,5	7,8
Prozesswärme	2,9	14,1	39,2	6,3	3,4	34,1	7,2
Einzelhandelsgebäude	2,9	19,6	39,0	12,0	3,6	23,0	6,9
Feuerlöschanlagen	0,1	11,3	14,1	6,1	0,5	67,9	4,7
Betrieb, Lager, Transport	0,0	8,5	78,9	6,1	0,4	6,1	2,0
Wellness	0,0	17,0	45,3	17,3	3,1	17,3	- 3,4
Vorfertigung	5,7	11,3	25,4	8,9	11,7	37,0	- 3,6
Nicht-Wohngebäude	2,9	11,3	44,8	14,7	3,5	23,0	- 4,0
Dach-/Fassadenbegrünung	0,0	0,1	17,0	6,0	0,4	76,5	- 6,3
Fossile Systeme	0,1	14,1	33,7	17,4	20,2	14,5	- 23,4
Regenwassernutzung	2,9	8,5	25,5	14,5	31,4	17,3	- 34,5

Querschieser
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

27

Neue Geschäftsmodelle und die wahrscheinliche Bedeutung der Daten

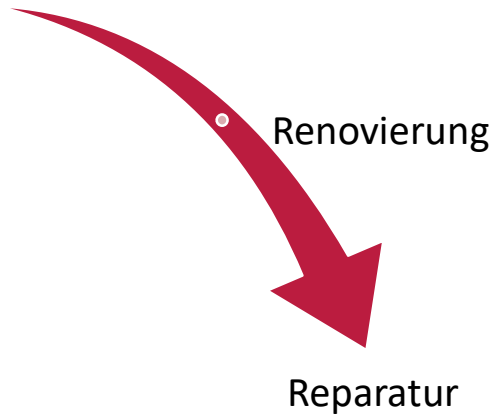


Querschieser
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

28

SHK ist entweder Neubau oder Renovierung?

Neubau



Fehlende Kaufkraft bei den Endkunden in Verbindung mit Margenoptimierung seitens der Handwerker erzeugt einen Markt für sehr preiswerte und partielle Erneuerungsmaßnahmen in und neben der Fachschiene.

Regelmäßige Wartung, schneller Kundendienst, sichere Ersatzteil-Identifikation sind die Reichmacher der nächsten Jahre.

Wer macht den Kleinkram?

Querschiesser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

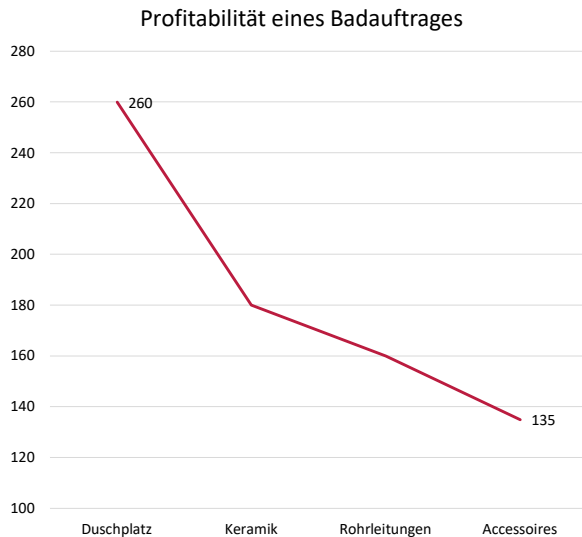
29

Trends im Leistungsangebot

Querschiesser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

30

Profitmaximierung durch Reduktion der Leistung



1. Der barrierefreie Duschplatz (Abtrennung, Rinne, Brausegarnitur) bringt den höchsten Umsatz pro Montagestunde,
2. danach folgt die Keramik samt Umfeld (Unterschrank, Spiegel und Vorwandelement).
3. An dritter Stelle liegt das Installationsmaterial,
4. den Schluss bilden Accessoires und sonstige Badausstattungs-elemente.

Würde der Handwerker den Komplettauftrag ausführen, hätte er zum Stundenlohn den Deckungsbeitrag aus ca. 135€ Umsatz/h.

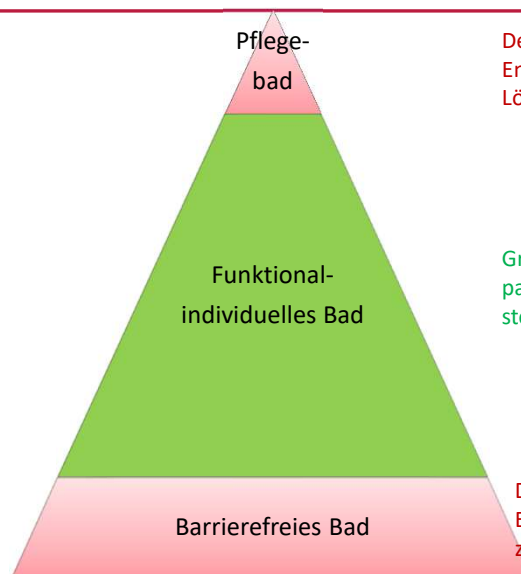
Setzt er auf Teilsanierung und lässt die margenschwache Warengruppen weg, erzielt er zum Stundenlohn den Deckungsbeitrag aus ca. 260€ Umsatz/h.

Querschiesser⁺
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

31

Profitmaximierung durch bessere Leistung

mit einem Notrufsystem	2,0
mit Wannenlift	4,0
mit Desinfektionsmittelspender	4,0
mit begehbaren Wanne	4,9
mit Höhenverstellbarkeit	4,9
mit höhenverstellbaren Waschtischen	7,9
mit Lichtsystemen	8,6
mit persönlichen Hygienehilfsmitteln	10,1
mit modularen Ablagesystemen	15,0
mit berührungslosen Armaturen	15,9
mit mobilen Sitzen	24,5
mit Grundrissänderung	34,4
mit großzügigen Bewegungsflächen	34,6
mit seitlichen Bewegungsflächen	40,1
mit Verbrühschutzarmaturen	56,8
mit zusätzlichen Haltegriffen	63,7
mit unterfahrbaren Waschtischen	64,4
mit Stützgriffen am WC	65,3
mit Spritzschutz	70,7
mit rutschhemmenden Bodenbelägen	80,8
mit bodengleicher Dusche	84,3



Deprimierendes Wort für den Endkunden für seltene high-end Lösungen

Große Chance SHK-Kompetenz für passgenaue Lösungen erlebbar zu stellen

Deprimierendes Wort für den Endkunden für simple Lösungen, zum Bsp. bodengleiche Duschen

Querschiesser⁺
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

32

Profitmaximierung durch neues Nutzenniveau

In zwei Jahren sind Wärmepumpen
ohne HEMS nicht mehr verkaufbar!

HEMS definiert „effiziente Heizung“ neu!

Querschieser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

33

Die kurzfristige Zukunft

Querschieser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

34

Daumenformel sagt: 3,5% real + TZ

- Für 2027 zeichnet sich eine **deutliche Erholung der Bauwirtschaft** ab, getrieben vor allem **durch öffentliche Infrastrukturinvestitionen und eine kräftige Belebung im Wohnungsneubau**; die Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik (SHK) profitiert davon über Sanierung, Heizungstausch und den wieder anziehenden Wohnbau, bleibt aber kurzfristig kosten- und nachfragegetrieben volatil.
- Die Bundesregierung prognostiziert im Frühjahr 2026 für 2027 ein **reales BIP-Wachstum von 0,9%** bei einer Verbraucherpreisinflation von 2,8%; die Bruttoanlageinvestitionen sollen real um 3,0% zulegen, davon Bauinvestitionen um 1,9%. Andere Institute (ifo, IfW, RWI) liegen für 2027 in einer ähnlichen **Bandbreite zwischen 0,8% und 1,2% Wachstum**.

Wohnbau

- Der Wohnungsbau ist 2027 der wichtigste private Wachstumsmotor im Hochbau.
- **Real +2,7% im gesamten Wohnungsbau 2027; nominal +5,6%.**
- Neubau: real +6,1% (nominal +9,1%) – starker Nachholeffekt nach den Krisenjahren 2022–2025.
- Bestandsmaßnahmen (Modernisierung, Instandsetzung): real +1,7% (nominal +4,6%).
- Treiber sind stabilere Zinsen, geringere Einkommensunsicherheit, anziehende Baugenehmigungen und gezielte Förderimpulse; der Wohnungsmangel in Ballungsräumen stützt die Nachfrage.

Nicht-Wohnbau

- Der Nichtwohnungshochbau hinkt 2026 noch hinterher, kommt 2027 aber in die Erholung.
- **Gesamtes Nichtwohngebäude-Volumen: real +2,2% (nominal +5,2%) 2027.**
- Neubau Nichtwohngebäude: real +3,1% (nominal +6,1%).
- Bestandsmaßnahmen Nichtwohngebäude: real +1,7% (nominal +4,6%).
- Hintergrund: Die gewerbliche Investitionsneigung erholt sich mit der Konjunktur; öffentliche Hochbauvorhaben werden durch Infrastruktur- und Klimamittel gestützt, während Büroflächenbedarf durch Homeoffice gedämpft bleibt.

37

Tiefbau

- Der Tiefbau bleibt 2027 der stärkste Teilmarkt.
- **Gesamter Tiefbau: real +6,7% (nominal +9,9%) 2027.**
- Öffentlicher Tiefbau: real +7,4% (nominal +11,3%) – getrieben von Sondervermögen für Infrastruktur und Klimaneutralität (Verkehrswege, Schiene, Energie, Digitalisierung).
- Gewerblicher Tiefbau: real +4,3% (nominal +6,7%).

38

Fazit

- Die Bauwirtschaft wächst 2027 mit real +3,4% deutlich schneller als die Gesamtwirtschaft (ca. 0,9–1,0% BIP-Wachstum).
- Der öffentliche Bau (v. a. Tiefbau) ist der Haupttreiber; Wohnungsneubau und Nichtwohngebäude folgen mit Verzögerung.
- Die SHK-Branche partizipiert über den Gebäudebestand und den wieder anziehenden Wohnbau; ihre Konjunktur ist damit weniger vom BIP-Takt, sondern mehr von Sanierungszyklen, Energiepreisen und Förderpolitik abhängig.

Disruptive Brüche

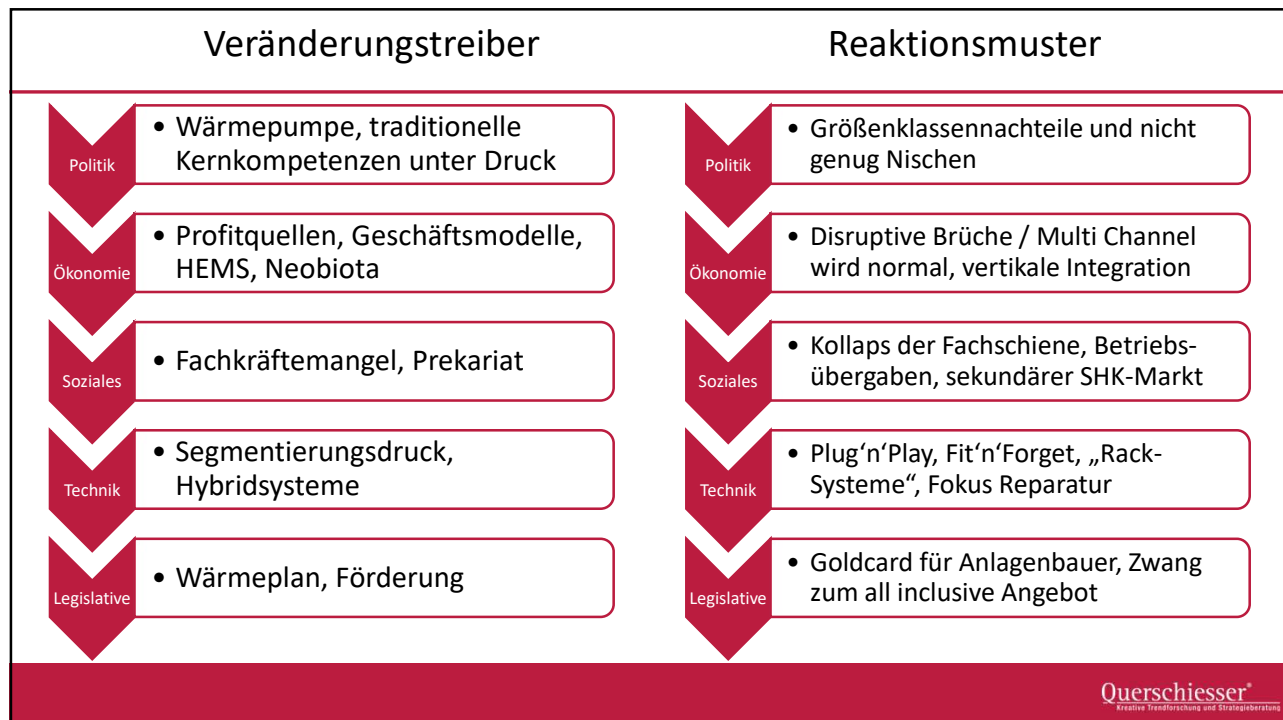
Wenn die Fachschiene falsch abbiegt

Architektonische Innovation

Rebecca Henderson, Professorin für Strategie am MIT, sagt:

Wenn ein dominantes Geschäftsmodell in die Jahre kommt, entsteht Raum für disruptive Neuerungen. Das geringste Risiko dabei liegt in der **architektonischen Innovation**.

41



42

Die Fachschiene wächst ewig?

These: Nach dem Modell der langwelligen Konjunkturzyklen ist SHK in Deutschland bis weit über das Jahr 2050 ein sicheres Geschäft!

- Jeder Deutsche braucht einen Sanitärinstallateur als **Schützer der Gesundheit**.
- Jeder Deutsche braucht einen Heizungsbauer als **Schützer des Portemonnaies**.
- Jeder Deutsche braucht einen Kälte-/Klima-Handwerker als **Schützer der Behaglichkeit / des Wohnluxus**.

Gegenthesen: Das Handwerk vermarktet immer mehr den knappen Faktor, die Hand.

Deshalb braucht es das Material kalkulatorisch immer weniger.

- Die Strategie der Handwerker, den Profit ihrer Aufträge zu optimieren und nicht mehr jeden Auftrag auszuführen, führt zu einem **Schattenmarkt neben der Fachschiene, wo kleine „Schmuddelhändler“ wieselflinke Schwarzarbeiter bedienen, die abgelehnte Fachschiene-Aufträge montieren**. Diese Montagevolumen geht der Fachschiene verloren. Fachschiene wird Dienstleistung!

Wie hält man die Aufträge in der Fachschiene?

Querschieser⁺
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

43

Handwerker haben Stammkunden?

These: Trotz 25 Jahre Renovationszyklus sind Endkunden dem Handwerker treu und kehren im Auftrag zum Handwerker zurück.

- Wer keinen Wartungsvertrag hat, wird eh nicht bedient! Das ist ein schlagendes Argument, warum Endkunden ihrem Handwerker treu sind! Wohin sollen sie sich denn sonst wenden?
- Persönliche Beziehung verhindert preisinduziertes Abwandern, das macht das durchsetzen von Preisen einfacher!

Gegenthesen: Die aktive Filialhandwerker fischen die vagabundierende Nachfrage mit vermeintlich besserem Angebot ab.

- Das Bessere ist der Feind des Guten! Das normale Handwerk ist den Filialisten in der Auftragsgewinnung krass unterlegen.
- Der Preis wird so wichtig, dass Endkunden auf alte Beziehungen keine Rücksicht nehmen können.

Wie kann man dem Handwerker bei der Auftragsgewinnung helfen?

Wie kann man dem Handwerker in der operativen Kundenbindung helfen?

Querschieser⁺
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

44

Preisnachlässe gegenüber dem Endkunden treiben den Absatz?

These: Ist die Nachfrage kleiner als das Angebot, sinkt der Preis.

- Der Kaufzurückhaltung der Endkunden sollte das Handwerk mit Preisnachlässen begegnen. Durch den Preisanstieg bei Material und Lohn wird Kaufkraft zurückgedrängt. Potenzielle Aufträge erreichen die Branche nicht mehr, weil alles zu teuer ist.

Gegenthesen: Fehlende Nachfrage ist nicht das Problem!

- Der zentrale Engpass der Branche ist nicht die zurückgedrängte Nachfrage, sondern die fehlende Montagekapazität. Das Handwerk hat, solange es seine Kapazitäten versteigern kann, keinen Grund die Preise zu reduzieren.

Wie kann man dem Handwerker die Montagekapazitäten ausdehnen?

Wie kann man dem Handwerker die Prozesskette verschlanken, so dass er preisfähiger wird?

Querschiesser⁺
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

45

Das SHK-Geschäft definiert sich regional?

These: Der Wettbewerb im SHK-Großhandel bleibt regional!

- Der Handwerker fährt nur 30 km um den Kirchturm, warum sollte der Großhandel weiter fahren?
- Der Versandhandel wird sich wegen fehlender Servicestruktur nicht durchsetzen.

Gegenthesen: Der Wettbewerb im Großhandel wird national!

- Erst Weinmann & Schanz, jetzt zunehmend Reuter, liefern national.
- Auch bei Amazon würden 2/3 der Handwerker kaufen.
- Profane, erklärungsarme Artikel gehen immer über das Internet.

Querschiesser⁺
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

46

SHK-Fachschiene ist beständig, weil innovationsträge?

These: Die SHK-Branche ist resistent gegen Modernismen!

- Die Fachschiene funktioniert seit mehr als 50 Jahren nach den gleichen Grundsätzen.
- Neue Konzepte scheitern meist, oder werden absorbiert.

Gegenthesen: Die SHK-Branche bietet disruptive Angriffsflächen!

- Das dominierende Geschäftsmodell (wir arbeiten alle dem Handwerker zu) erweist sich als mit Schwächen behaftet.
- Thermondo, Enpal, 1Komma5°, etc. zeigen, wie es auch anders und schnell großvolumiger geht.

Was kann man von den „Filialisten“ lernen?

Querschieser
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

47

Förderprogramme bringen Absatzvolumen?

These: Staatliche Kaufanreize wirken sowohl in der Heizungs-, als auch in der Badsanierung!

- Die Wärmepumpenförderung und die KfW-Mittel für barrierefreien Badbau wirken.

Gegenthesen: Die Fördergelder sind rausgeworfenes Geld und erhöhen nur die Marge im Handwerk!

- Man ist nicht die hellste Kerze auf der Torte, wenn man in einem Markt, in dem die Montagekapazitäten das Geschäft limitieren, mit Subventionen die Nachfrage anheizen will. Das ausgeschüttete Geld endet als Margenanstieg im Handwerk.
- Das merkt auch bald die Politik!

Wie kann man das Handwerk unterstützen, das Geschäft „subventionsfreier“ zu machen?

Querschieser
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

48

Man kann sich durch „digital statt analog“ reich sparen!

These: Die Digitalisierung macht die Kommunikation zum Handwerk preiswerter und die Prozesse im Handwerk schlanker!

- Digitalisierung reduziert extrem die Kosten für das Senden. Reichweite und Häufigkeit lassen sich beliebig skalieren.
- Digitalisierung verschlankt extrem die Prozesse im Handwerk. Der Nutzen ist offensichtlich.

Gegenthesen: Der Wurm muss dem Fisch schmecken! Und der ist über 60 Jahre alt und im cash-cow-Modus.

- Für einen etablierten Handwerker lohnt sich der Eintritt in die Digitalisierung nicht immer!
- Im cash-cow-Modus (stabiler Markt, stabiler Marktanteil) ist Nichtstun und Zuschauen die perfekte Lösung für einen Handwerksbetrieb.

Wie kann man die Kommunikation zum Handwerk in Bezug auf Digitalisierung „so viel wie möglich, aber nicht mehr als nötig“ gestalten?

Wie kann man Digitalisierung vorantreiben, ohne den Handwerker zu nerven?

Querschiesser[®]
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

49

Die SHK-Industrie kann nicht ohne Fachschiene?

These: Es gibt keine Alternative zur Fachschiene, wenn man über das SHK-Handwerk verkaufen will!

- Beratung, Warenversorgung, Montage, After Sales und Auftragskoordination sind Domänen der Fachschiene.

Gegenthesen: Wer sagt dann, dass dieser Wille noch breit existiert? Es gibt Alternativen zur Fachschiene!

- Seitdem das Layer Player Business Model bekannt ist, weiß man, dass es für jeden Schritt in einem Prozess einen perfekten Erfüller gibt. Das ist nicht immer der SHK-Handwerker – im Gegenteil!

Wie kann man dem Handwerker helfen, die Fachschiene für die Hersteller attraktiv zu halten?

Querschiesser[®]
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

50

Disruption erkennt man am radikalen Umbruch?

These: Es klingelt laut, wenn sich was in der Fachschiene fundamental ändert!

- Große Veränderungen kündigen sich an! Besonders, wenn der Vertriebskanal schon lange unverändert funktioniert.

Gegenthesen: Es klingelt überhaupt nicht, wenn sich was in der Fachschiene fundamental ändert!

- Disruptiv heißt, sich schrittweise und risikominimiert auf einen Transformationspfad zu begeben, iterative Lernprozesse zu initiieren und Mini-Experimente durchzuführen !

Wie kann man sich ein Disruptionsradar einrichten?

Was kann man selbst disruptieren?

Querschiesser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

51

Die neuen Qualen

Positionierung, Spezialisierung,
Digitalisierung und Disruption

Querschiesser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

52

Was man von den greentechs lernen kann

Enpal	Solaranlage als Mietprodukt („Solar mieten“), inkl. Wartung, Versicherung, Monitoring
Thermondo	Wärmepumpen-Komplettlösung mit Beratung, Planung, Installation, Finanzierung, staatlicher Förderung mit stark digitalisiertem Angebot
1Komma5°	One-Stop-Shop : PV, Speicher, Wärmepumpe, Wallbox, Energiemanagement via Steuerungs-KI; virtuelles Kraftwerk als Zusatznutzen
Octopus Energy	Intelligenter Stromtarif , E-Auto-Leasing + Wallbox + Tarif-Bundle, Roaming-Ladenetz Electroverse
SHK-Handwerk	Heizungswartung, Badsanierung, Installation; oft ohne Zusatzprodukte wie Finanzierung oder digitale Services

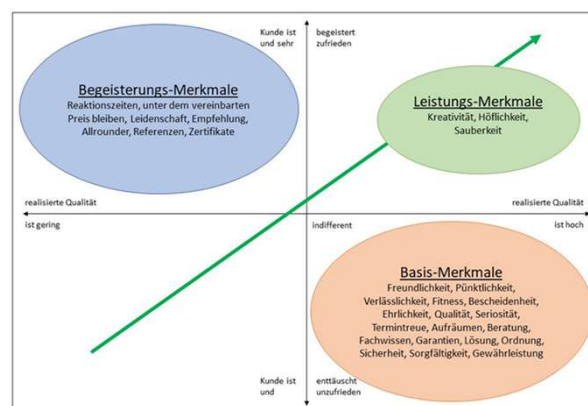
Empfehlungen

- Klaren USP herausarbeiten: Was unterscheidet das Angebot vom Wettbewerb?
- Kundennutzen statt Produktmerkmale kommunizieren
- Produktvarianten bzw. Pakete für unterschiedliche Zielgruppen entwickeln
- Testimonials, Referenzen oder Erfolgsgeschichten integrieren
- Kampagnenbotschaft auf ein konkretes Kundenproblem ausrichten

53

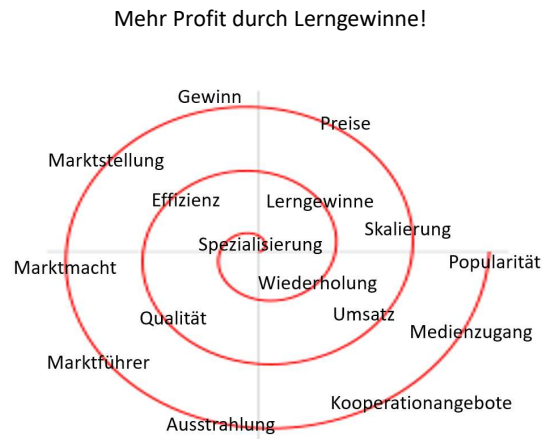
Positionierung

Wie begeistert man Endkunden?



54

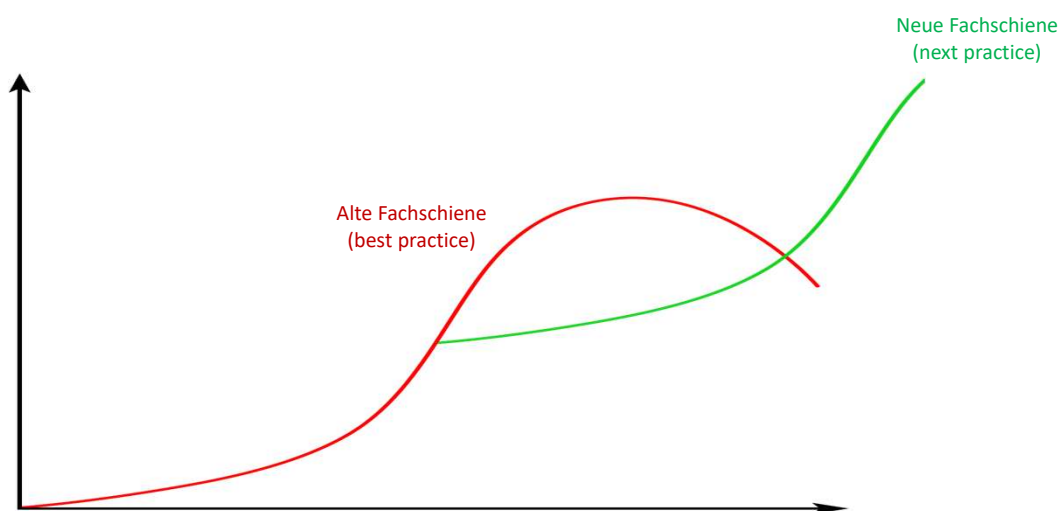
Spezialisierung



Querschieser*
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

55

Prozessmusterwechsel



Querschieser*
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

56

Handlungsempfehlung

Querschieser*
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

57

Ashby's Law (1956)

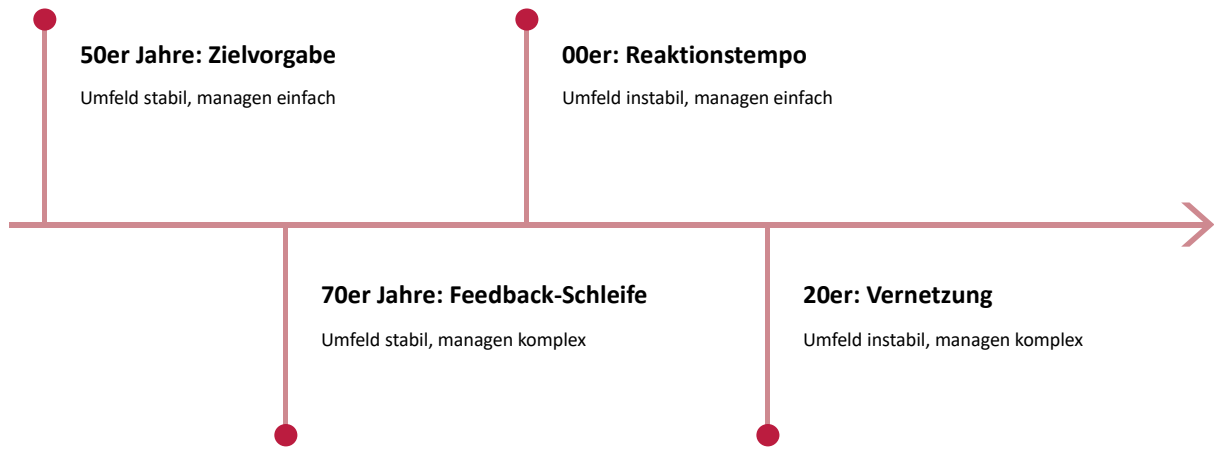
Ein System, dass andere Systeme kontrollieren will/soll, muss mindestens den gleichen Komplexitätsgrad wie die zu kontrollierende Systeme haben.

Ohne Vernetzung nicht zukunftsfähig!

Querschieser*
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

58

Paradigmenwandel im Marketing = Pflegen Sie Ihre Verbandstreffen !



Querschieser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

59

Allzeit gute Fahrt und fette Beute!

Querschieser®
Kreative Trendforschung und Strategieberatung

60