

Januar 2026

# TGA-Service: Unterschätzter Milliardenmarkt

Kurzstudie zu den Potenzialen bei Service,  
Wartung und Instandhaltung in der  
technischen Gebäudeausrüstung  
in Österreich





## Zentrale Erkenntnisse dieser Studie

1

Der B2B/B2G-TGA-Markt in Österreich wächst bis 2030 jährlich um ca. 8%; TGA-Services umfassen ca. 20% bzw. ca. 2 Mrd. € Marktpotenzial

2

Regulierung, Effizienz, Nachhaltigkeit, Kundenanforderung und Digitalisierung erhöhen die Gebäudekomplexität und treiben ein robustes, langfristiges Wachstum; zusätzlich steigert Outsourcing die Nachfrage nach spezialisierten und zuverlässigen TGA-Services

3

Der TGA-Service gewährleistet den regelkonformen, effizienten Gebäudebetrieb über den gesamten Lebenszyklus und umfasst Notfall-, Betriebs- und Wartungs- und Compliance-Services mit gewerkspezifischen Anforderungen und Margen

4

Die Anbieterlandschaft ist stark fragmentiert, während Industrie & Gewerbe und öffentliche Auftraggeber aufgrund von der Anzahl an Kunden und Anforderungen die attraktivsten Kundengruppen sind

5

Im TGA-Service-Segment liegen die wesentlichen Stellhebel für Operational Excellence in der strategischen Projekt-/Kundenauswahl und im KPI-Tracking & Controlling, bei deren Realisierung S&B als erfahrener Partner unterstützen kann

01

TGA-Service:  
Marktübersicht und  
-dynamik





Der TGA-Markt gliedert sich in B2B/G- und B2C-Kunden; der B2B/G-Bereich ist wegen hoher Service-relevanz, hoher Auftragsvolumina und steigender Kundenanforderungen besonders attraktiv

**B2B/B2G-Projekte vs. B2C-Projekte**

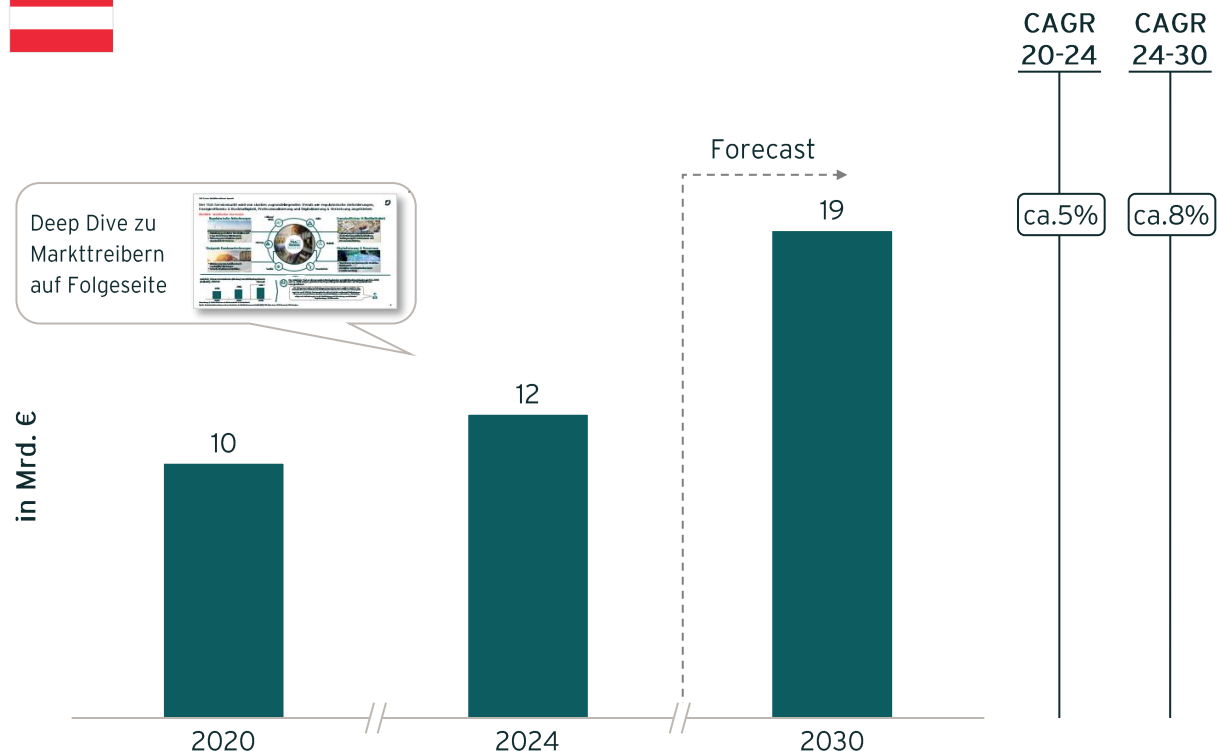
Kategorie	 <b>Gewerbliche und öffentliche Kunden (B2B/B2G)</b>	 <b>Private Kunden (B2C)</b>
Illustration		
Projekt- und Anwendungsbeispiele	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Eigentümer oder Betreiber von <b>Büro-, Gewerbe- oder Industriegebäuden, öffentliche Einrichtungen</b> wie Schulen, Krankenhäuser, Behörden oder größeren Wohnanlagen</li> <li>▪ Fokus auf Anlagenverfügbarkeit, gesetzliche Prüfpflichten, Energieeffizienz und langfristigem Betrieb</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Eigentümer von <b>Einfamilienhäusern, Doppelhäusern oder kleinen Mehrfamilienhäusern</b></li> <li>▪ Fokus auf zuverlässige Haustechnik, wie Heizung, Lüftung, Klima oder kleinere Elektroinstallationen, meist Wartungsservice</li> </ul>
Relevanz TGA-Service		
Anzahl Anbieter		
Hauptkundengruppen		
Marktgröße in Mrd. € <sup>1</sup>	 <b>ca. 12 Mrd. €</b>	 <b>ca. 6 Mrd. €</b>
Marktattraktivität		

Anmerkung: 1) Bezogen auf den TGA-Markt in Österreich.  
Quelle: S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse

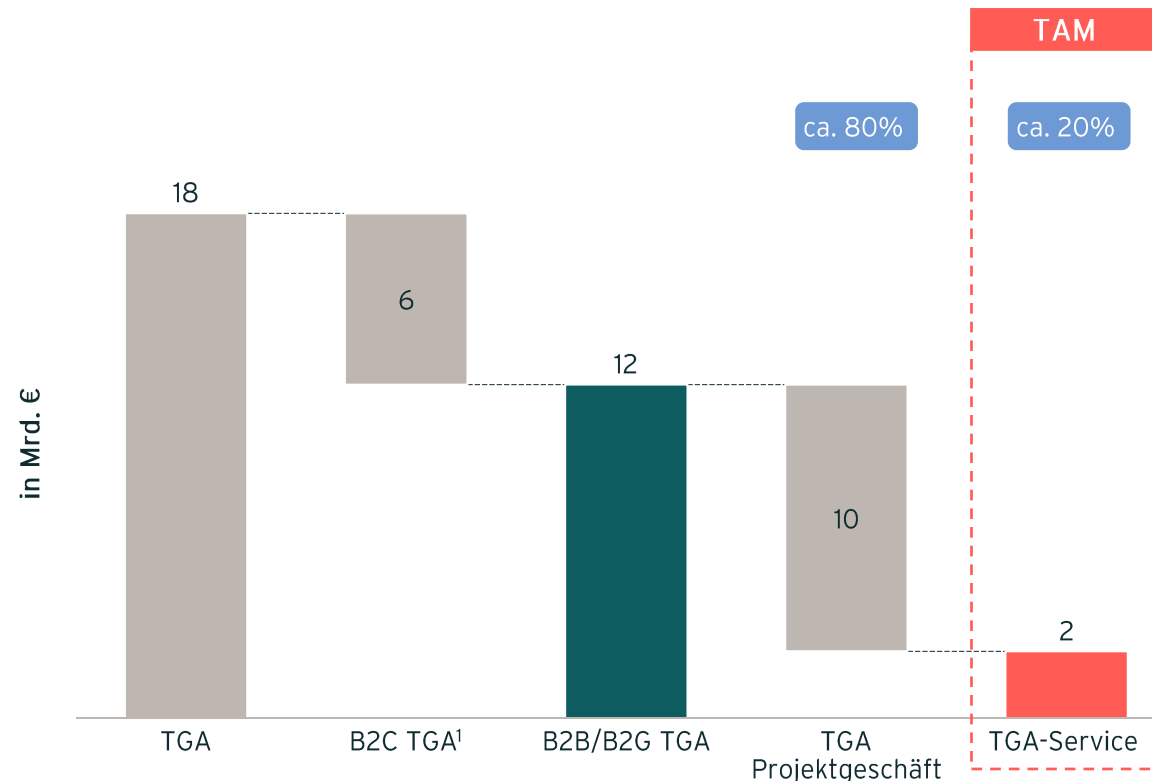


Der B2B/G-TGA-Markt soll bis 2030 mit ca. 8% CAGR wachsen; der TGA-Service-Markt hat einen Marktanteil von ca. 20% und bietet somit ein Marktpotential von ca. 2 Mrd. € bei attraktivem Wachstumspotenzial


Entwicklung B2B/G-TGA-Markt in Österreich, 2020-30



TGA-Service Marktanteil am Gesamtmarkt, 2024




 Der TGA-Markt soll bis 2030 robust wachsen bei einem CAGR von ca. 8%, getrieben durch regulatorische Anforderungen, Energieeffizienz & Nachhaltigkeit, steigende Kundenanforderungen und Digitalisierung & Vernetzung


 Der Markt für TGA-Services umfasst rund 2 Mrd. € und entspricht damit etwa 20% des gesamten B2B/B2G-TGA-Marktes; unter TGA-Services versteht man alle Maßnahmen, die nach der Projektinstallation den zuverlässigen, effizienten und sicheren Betrieb der technischen Gebäudeanlagen sicherstellen

Anmerkung: 1) TGA für Ein- und Zweifamilienhäuser.  
Quelle: B+L Building Monitor, B+L Marktbefragung, S&B Research, S&B Analyse

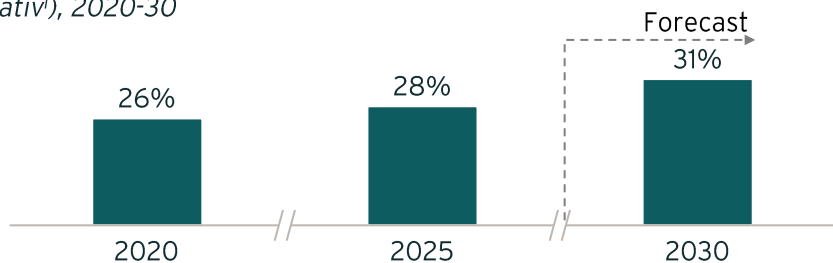


# Der TGA-Servicemarkt wird von starken zugrundeliegenden Trends wie regulatorische Anforderungen, Energieeffizienz & Nachhaltigkeit, Professionalisierung und Digitalisierung & Vernetzung angetrieben

## Überblick - Markttreiber TGA-Service



Anteil der TGA an den Baukosten (Neubau) von Nichtwohngebäuden (Indikativ<sup>1</sup>), 2020-30



Anmerkung: 1) Zahlen basieren auf Kostenanteilen in Deutschland.

Quelle: Baukosteninformationszentrum Deutscher Architektenkammern GmbH (BKI), S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse



Der Anteil der TGA an den **gesamten Neubaukosten von Nichtwohngebäuden** wird bis 2030 auf **ca. 30%** steigen, getrieben durch grundlegende Markttreiber wie Regulatorik und Energieeffizienz

„Die TGA gewinnt weiter an Bedeutung und nimmt einen immer größeren Anteil an den Gesamtkosten eines Gebäudes ein, bei Neubauten teilweise bis zu 30%, im Sanierungsfall sogar bis zu 40-50% der Sanierungskosten. Dies ist auf die zunehmende Bedeutung von Themen wie Energieeffizienz, Komfort und Nachhaltigkeit zurückzuführen. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an die Digitalisierung und Vernetzung von Gebäuden.“

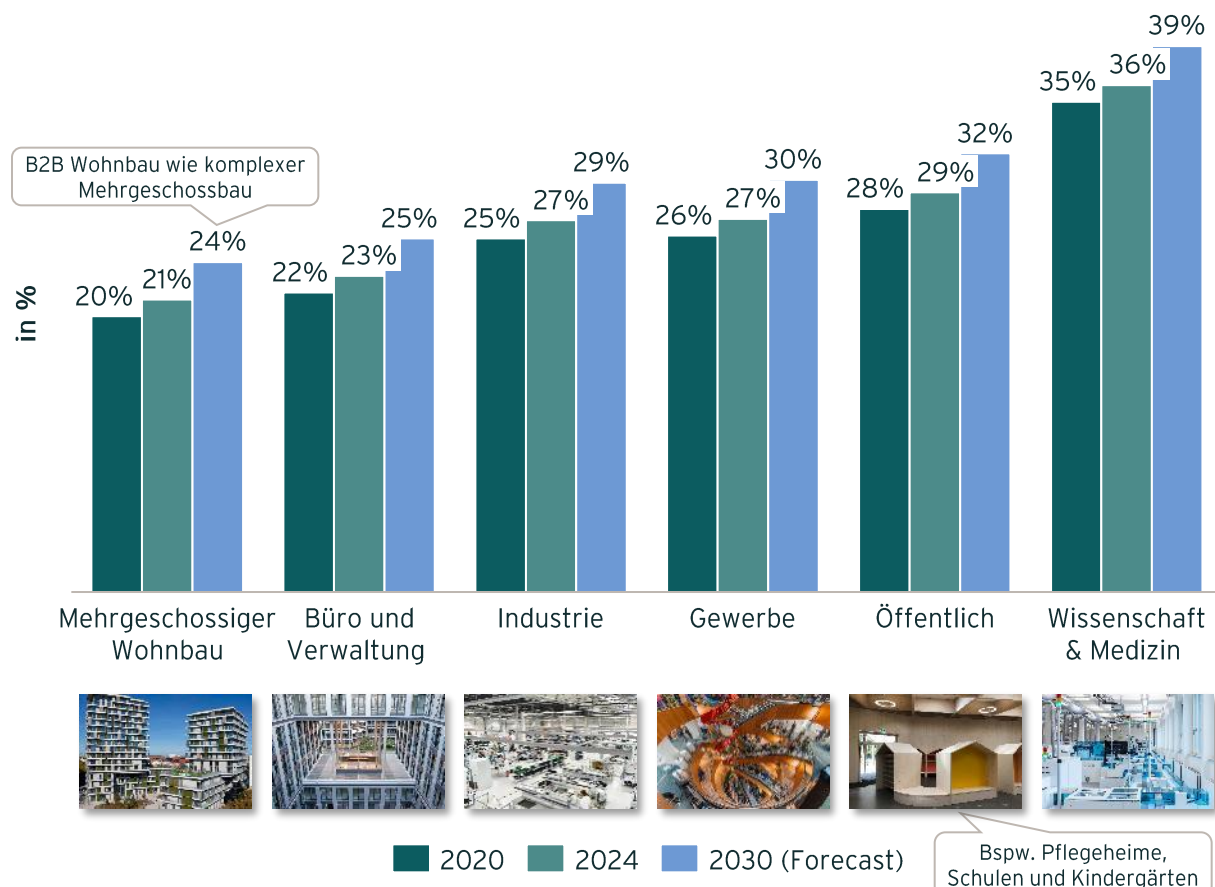
- Projektmanager, Wettbewerber





# Technologischer Fortschritt und steigende Projektvolumina erhöhen die Komplexität der TGA und dadurch auch die Nachfrage nach TGA-Service

Der TGA-Anteil<sup>1</sup> an den Gesamtbaukosten nach Gebäudeart steigt...



..aufgrund von steigender Komplexität

- 1 Höhere, größere und komplexere Gebäude** aufgrund steigender Grundstückspreise; strengere Vorschriften und der vermehrte Einsatz intelligenter Systeme führen zu größeren, technisch anspruchsvolleren Bauwerken
- 2 Höhere Systemdichte bei begrenztem Raum** aufgrund steigender Anforderungen an TGA in gewerblichen, industriellen und öffentlichen Gebäuden führt zu komplexeren Planungs- und Koordinationsprozessen
- 3 Energieeffiziente und nachhaltige TGA-Systeme** aufgrund steigender Anforderungen an CO<sub>2</sub>-Reduktion und Betriebskosten führen zu technisch komplexeren Anlagen

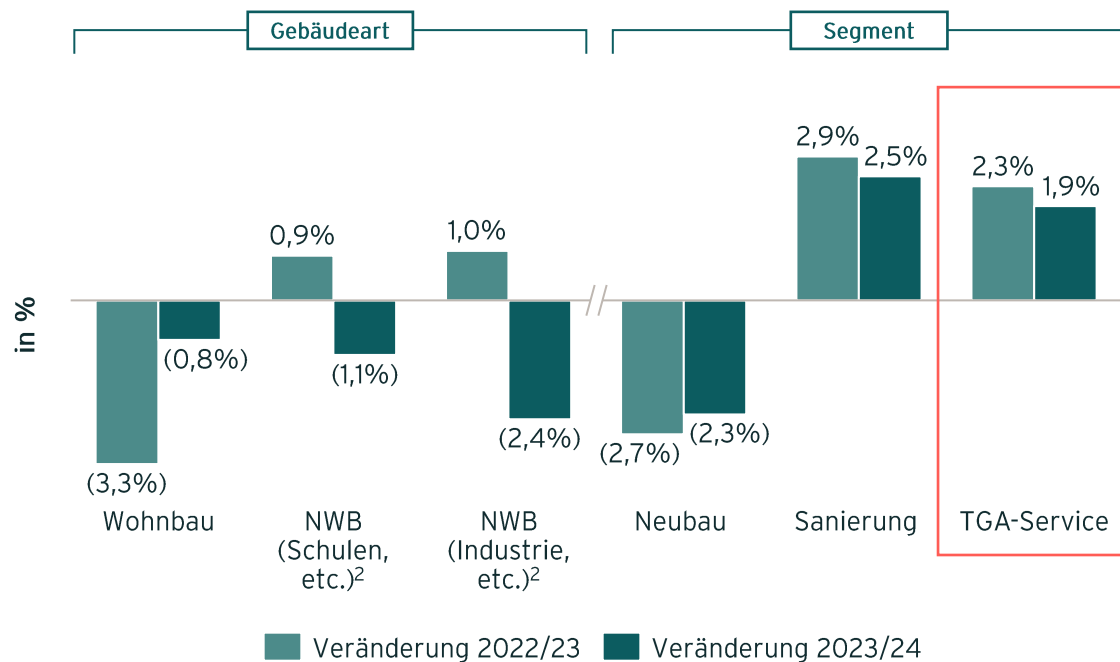
Der steigende Servicebedarf in der TGA - verursacht durch höhere Systemkomplexität, dichtere Installationen sowie wachsende Anforderungen an Energieeffizienz und Betriebssicherheit - führt zu zunehmend aufwendigeren Servicemaßnahmen



# TGA-Services, zeigen eine erhöhte Resilienz gegenüber Wohn- und Neubauzyklen und gewinnen z.B. durch Digitalisierung zunehmend an Bedeutung

## TGA-Service zeigt eine hohe Resilienz gegenüber Wohn- und Neubau

Veränderung der durchschnittlichen Auftragslage in % zum Vorjahr für TGA-Fachbetriebe nach Gebäudeart und Segment<sup>1</sup>

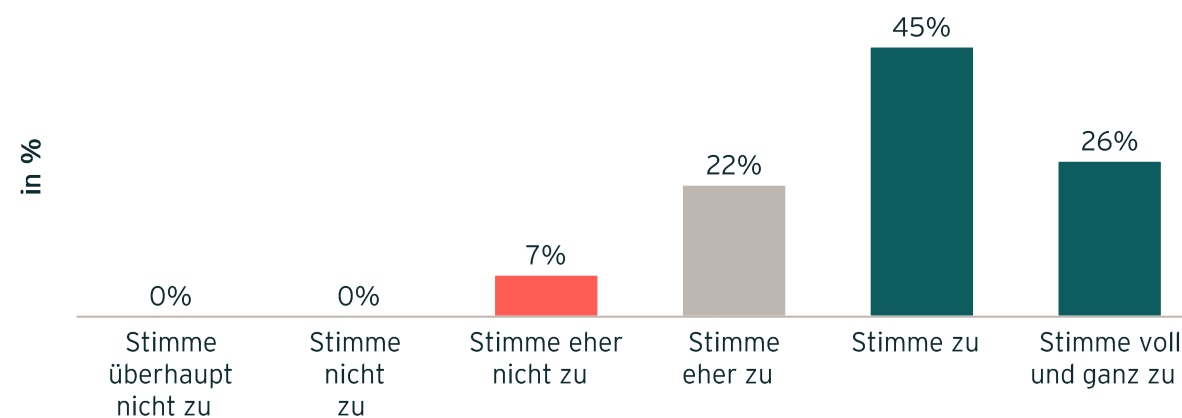


- In einem herausfordernden Marktumfeld der letzten Jahre erweist sich das TGA-Servicegeschäft als resilient für TGA-Fachbetriebe

## TGA-Service gewinnt durch Digitalisierung zunehmend an Relevanz

Kundenbefragung bezüglich der zunehmenden Digitalisierung von TGA-Services

"Die Wartung und Instandhaltung von Systemen (TGA-Service) wird zunehmend digitalisiert, beispielsweise durch vorausschauende Wartung und Fernüberwachung."



- Die zunehmende Digitalisierung der TGA steigert den Leistungsumfang von Serviceleistungen (z.B. Predictive Maintenance und Fernüberwachung), erhöht die Komplexität und somit die Serviceintensität und erfordert durchgängige Betreuung

Anmerkung: 1) Auf Basis B+L Building Monitor Marktbefragung, 02/2025, n=256, in Deutschland. 2) Nichtwohnbau. Quelle: S&B Marktbefragung (n=100), S&B Research, S&B Analyse, B+L Building Monitor, B+L Marktbefragung



# Die wesentlichen TGA-Gewerke sind Heizung, Lüftung & Klima, Kälte, Elektrik, Brandschutz und Sanitär; die folgende Studie thematisiert das Servicegeschäft für alle Gewerke außer Sanitär

## Übersicht der Gewerke - Technische Gebäudeausrüstung (Auszug)

Indikativ

Kategorie	Heizung	Lüftung & Klima	Kälte	Elektrik	Brandschutz	Sanitär
Illustration						
Definition TGA-Gewerk	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planung, Ausführung und Optimierung von Heizungsanlagen mit Gas, Öl, Fernwärme, erneuerbaren Energien und Wärmepumpen</li> <li>Installation von Zentralheizungen, Fußbodenheizungen und Nachrüstung energieeffizienter Systeme</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Regulierung von Raumluftqualität, Temperatur und Luftfeuchtigkeit zur Gewährleistung einer komfortablen und gesunden Umgebung</li> <li>Planung und Installation von VAC- und Luftfiltersystemen für Wohngebäude und komplexere gewerbliche und industrielle Anwendungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Installation und Wartung von oft hochkomplexen Kühltösungen</li> <li>Vor allem für gewerbliche und industrielle Kunden wie Supermärkte, Rechenzentren oder Produktionsstätten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planung, Installation und Wartung von Stromversorgungs-, Verteilungs- und intelligenten Automatisierungssystemen</li> <li>Elektroinstallationen in Neubauten, (energetische) Modernisierung bestehender Anlagen sowie Integration zusätzlicher Produkte und Ad-hoc-Unterstützung bei plötzlichen Störungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aktiver Brandschutz und komplexe, integrierte Sicherheitslösungen für größere Objekte</li> <li>Implementierung, Wartung und Betrieb von Rauchschutz- und aktiven Brandbekämpfungssystemen, hauptsächlich für gewerbliche/industrielle und Hochsicherheitsbereiche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ver- und Entsorgung von Trink- und Abwassersystemen</li> <li>Planung und Installation von Sanitäranlagen (z.B. keramische Elemente für Bäder)</li> <li>Bau, Modernisierung und Instandhaltung von sanitären Anlagen und Leitungen</li> </ul>
Relevanz TGA-Service	Gering  Hoch					 Service weniger relevant, deshalb nicht analysiert
Service-kategorien						
TGA-Service Preisniveau <sup>1</sup>	60€  100€ ca. 60-85€	 ca. 75-90€	 ca. 75-90€	 ca. 60-85€	 ca. 55-90€	 ca. 60-70€

Anmerkung: 1) €/Stunde.

Quelle: S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse



# TGA gewährleistet den sicheren und effizienten Betrieb des Gebäudes; TGA-Service ist daher über den gesamten Lebenszyklus des Gebäudes durch diverse Maßnahmen erforderlich

Die technische Gebäudeausrüstung wird in der Bauphase installiert...

...und über den gesamten Gebäudelebenszyklus benötigt

Illustrativ



## TGA-Installation

Die TGA-Installation umfasst alle Maßnahmen zur fachgerechten Planung, Errichtung und Inbetriebnahme der technischen Gebäudeausrüstung

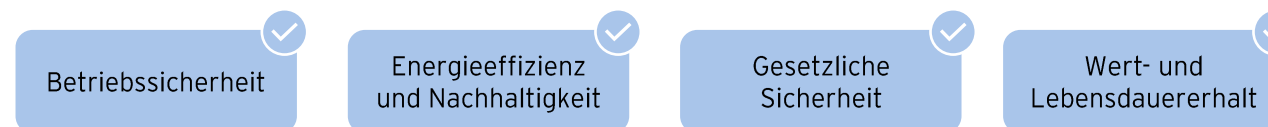


## TGA-Service

Der TGA-Service umfasst alle Maßnahmen zur Sicherstellung des zuverlässigen, effizienten und sicheren Betriebs der technischen Anlagen eines Gebäudes



### TGA-Service-Effekt





# TGA-Service gliedert sich in Notfall-, Betriebs-, und Compliance Service; die Kategorien haben je nach Gewerk verschiedene Anforderungen an das Geschäftsmodell und ergeben verschiedene Margenpotenziale

Indikativ

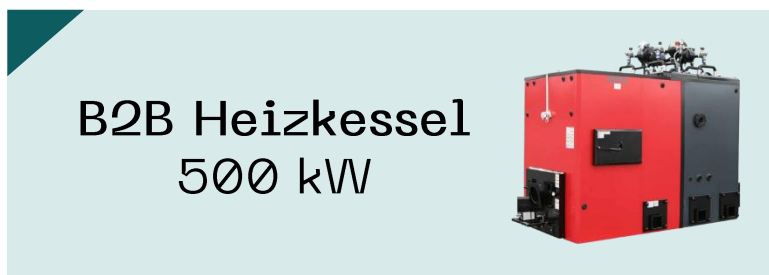
## TGA-Service - Übersicht der Servicekategorien

	🕒 Notfall-Service	👷 Betriebs- und Wartungsservice	🔍 Compliance-Service
Definition	<ul style="list-style-type: none"> <li>Schnelle Reaktion bei akuten Störungen oder Ausfällen (z.B. Heizungsausfall, Brandmeldefehler)</li> <li>Minimierung von Betriebsunterbrechungen und Schäden</li> <li>24/7-Erreichbarkeit oder vereinbarte Sofortmaßnahmen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wartung, Instandhaltung und Reparatur erforderlich für TGA-Betrieb (präventiv und korrigierend)</li> <li>Optimierung von Effizienz, Energieverbrauch und Systemleistung</li> <li>Vorbeugung von Störungen und Verlängerung der Lebensdauer der Anlagen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Durchführung gesetzlich vorgeschriebener Prüfungen und Tests (z.B. Service Schaltschränke)</li> <li>Dokumentation und Nachweis für Behörden oder Versicherungen</li> <li>Sicherstellung der Einhaltung von Normen und Vorschriften</li> </ul>
Anforderungen Geschäftsmodell	Reaktionsfähigkeit und regionale Nähe Flexibler Personaleinsatz Hoher Grad der Digitalisierung	Planbare Ressourcen Standardisierte Prozesse und Ausschreibungen Hoher Grad der Digitalisierung	Norm- und Rechtskonformität Dokumentation und Reporting Beratungs-kompetenz
Relevanz für einzelne Gewerke	⚠️ Gering  Hoch	⚠️	⚠️
	🌬️	🌬️	🌬️
	❄️	❄️	❄️
	👷	👷	👷
	⚡	⚡	⚡
Margenpotenzial	höher		niedriger
Ableitungen	✓ Da Heizungs- und Klimaanlage am häufigsten nachgefragt werden, sollten Notfallservices strategisch auf diese Gewerke ausgerichtet werden	✓ Proaktiver Betriebs- und Wartungsservice erhöht die technische Lebensdauer, optimiert die Energieeffizienz und minimiert Risiken im laufenden Betrieb für alle relevanten Gewerke	✓ Compliance-Service stellt die Einhaltung regulatorischer Anforderungen sicher und bilden die Basis für kontinuierliche, planbare Umsätze im Serviceportfolio



# Services entlang der technischen Lebensdauer der TGA erlauben eine hohe Umsatzvisibilität, Cross-Selling-Potenziale sowie Margen-Uplifts für TGA-Service-Anbieter

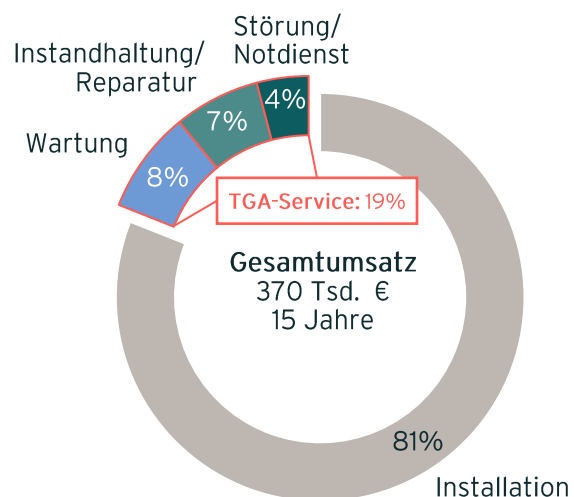
## Unit Economics - TGA-Installation und Service (Indikativ)



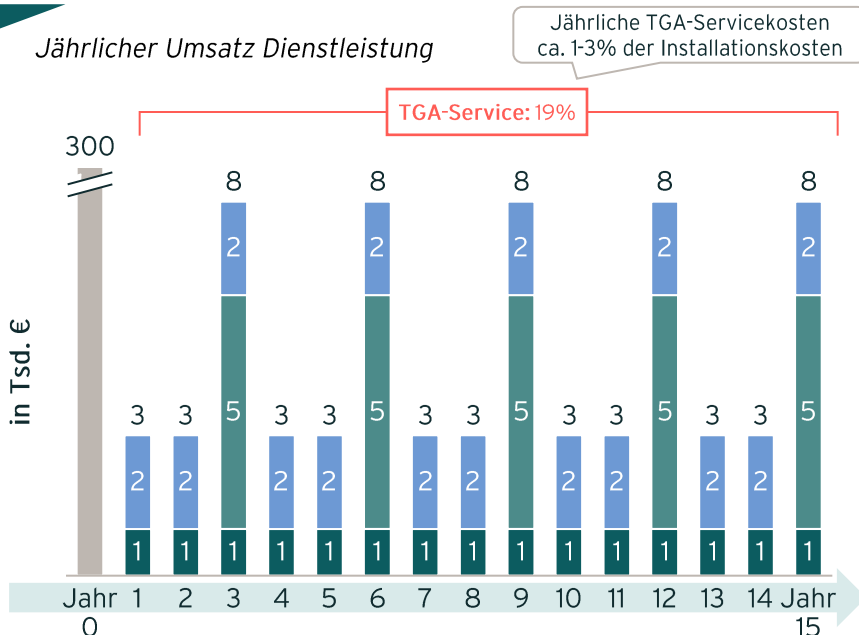
**B2B Heizkessel  
500 kW**

Annahme	Wert
Laufzeit	15 Jahre
Installationskosten	300 Tsd. €
Wartungskosten und Zyklus	2 Tsd. € pro Jahr
Instandhaltung/Reparaturkosten und Zyklus	5 Tsd. € / alle 3 Jahre
Störung/Notdienst und Zyklus	1 Tsd. € pro Jahr

Umsatz nach TGA-Installation und -Service über Laufzeit



Jährlicher Umsatz Dienstleistung



■ Installation ■ Wartung<sup>1</sup> ■ Instandhaltung/Reparatur<sup>2</sup> ■ Störung/Notdienst<sup>3</sup>

## + Vorteile für TGA-Service-Anbieter



### Hohe Umsatzvisibilität

Service-Verträge generieren regelmäßige, planbare und wiederkehrende Umsätze, unabhängig von der Entwicklung des Neubausegments



### Kundenkontakt & Cross-Selling

Regelmäßige TGA-Wartungen erhöhen die Kundeninteraktionen und ermöglichen proaktives Cross-Selling für neue bzw. ergänzende TGA-Installationen



### Margen-Uplift

Im Vergleich zu Projektinstallationen zeichnet sich wiederkehrendes Servicegeschäft durch ein höheres Margenprofil aus

Anmerkung: 1) Z.B. Brennerwartung, Reinigung. 2) Z.B. Austausch von Düse, Luftklappe. 3) z.B. Heizungsausfall.  
Quelle: S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse



Kunden im B2B/G-Markt sind Industrie/Gewerbe, Projektentwickler, FM<sup>1</sup> und öffen. Auftraggeber; besonders attraktiv sind Industrie/Gewerbe und öffen. Auftraggeber aufgrund der Anzahl und Anforderungen

**Kundengruppen für TGA-Service**

	Gewerbliche Auftraggeber (B2B)			Öffentliche Auftraggeber (B2G)
Kategorie	Industrie & Gewerbe	Projektentwickler/ Wohnbaugesellschaften	Facility Manager	Öffentliche Bauherren/ Unternehmen
Beschreibung	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Eigentümer oder Verwalter von Büro-, Industrie- und Gewerbeimmobilien, die für den langfristigen Werterhalt der Gebäude verantwortlich sind</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Kapital- oder Bauherren, die Immobilienprojekte planen, errichten und anschließend betreiben, verkaufen oder im Bestand halten (z.B. Bau- und Projektentwickler, institutionelle Investoren, große Wohnungsbaugesellschaften)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Betreiber, die im Auftrag von Eigentümern das komplette Gebäudemanagement übernehmen</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Städte, Gemeinden, Hochschulen, Schulen, Krankenhäuser oder Behörden mit großem Gebäudebestand</li> </ul>
Anzahl Kunden	Gering  Hoch			
Wechselwahrscheinlichkeit	Gering  Hoch			

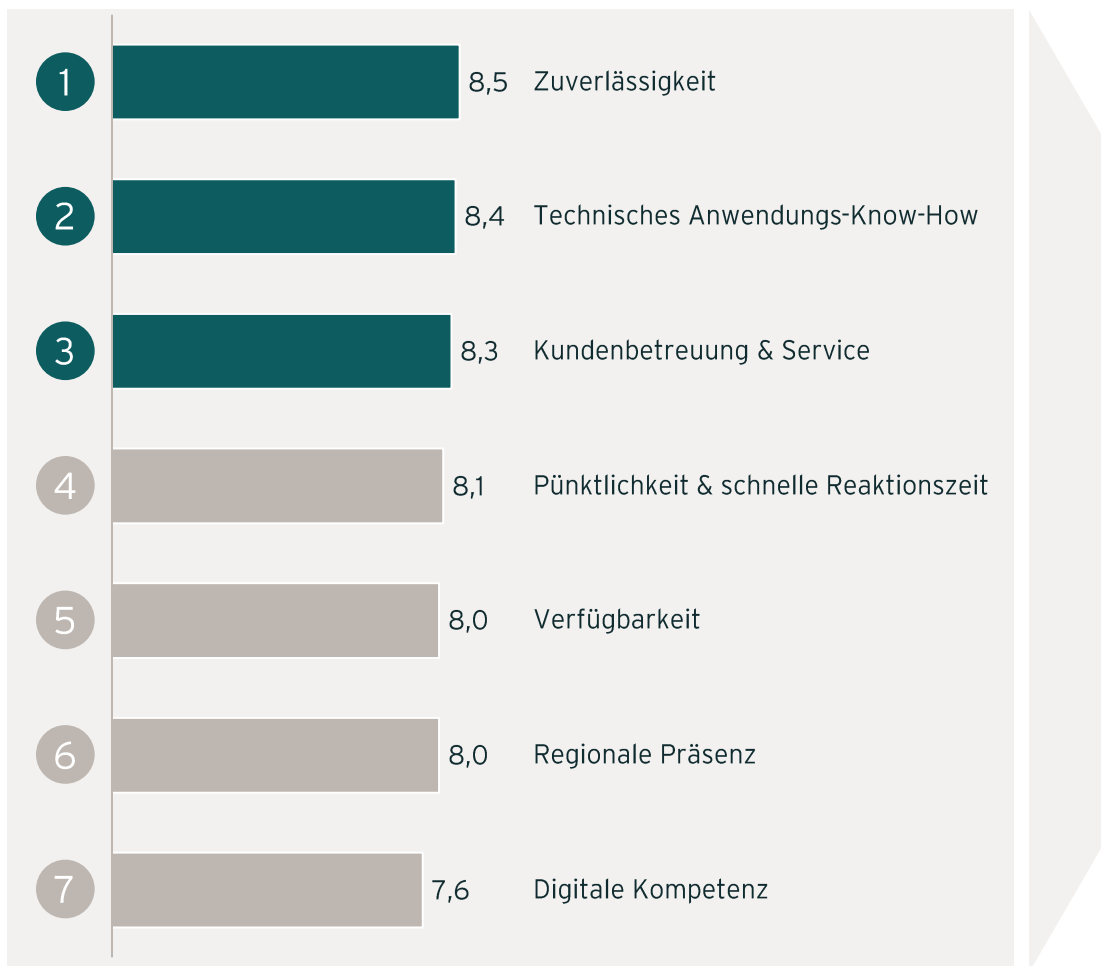
Anmerkung: 1) Facility Manager.  
Quelle: S&B Research, S&B Analyse



# Zuverlässigkeit, technisches Anwendungs-Know-How und Kundenbetreuung & Service sind die wichtigsten KPC<sup>1</sup> für TGA-Service-Kunden; die Relevanz dieser KPC steigt mit der Gebäudekomplexität

## Top TGA-Service KPC<sup>1</sup> und Relevanz nach Gebäudeart

Top 7 TGA-Service Key Purchasing Criteria



Illustrativ



Anmerkung: 1) Key Purchasing Criteria; Ergebnisse von S&B Marktbefragung zu wichtigsten KPC für Kunden von TGA-Service, Relevanz: 1 = nicht relevant; 10 = sehr relevant.  
 Quelle: S&B Marktbefragung (n=100), S&B Projekterfahrung, S&B Research, S&B Analyse



# Die TGA-Anbieterlandschaft kann in Installateure, OEMs und Facility Manager aufgeteilt werden; Anbietergruppen unterscheiden sich in ihren Kompetenzen und der Anzahl Anbieter für TGA-Service

## TGA-Service - Anbieterlandschaft

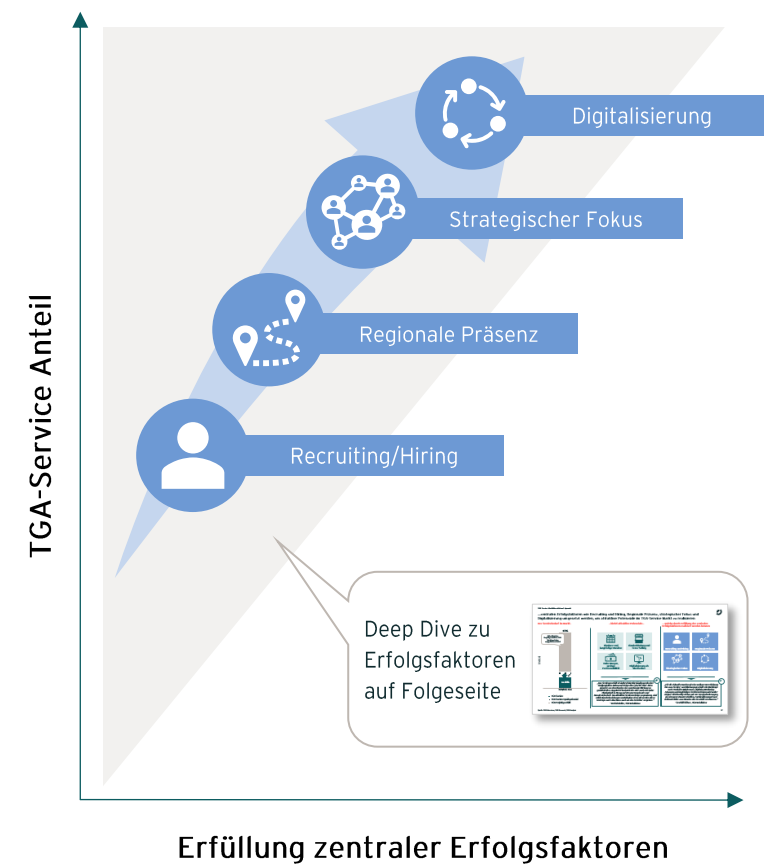
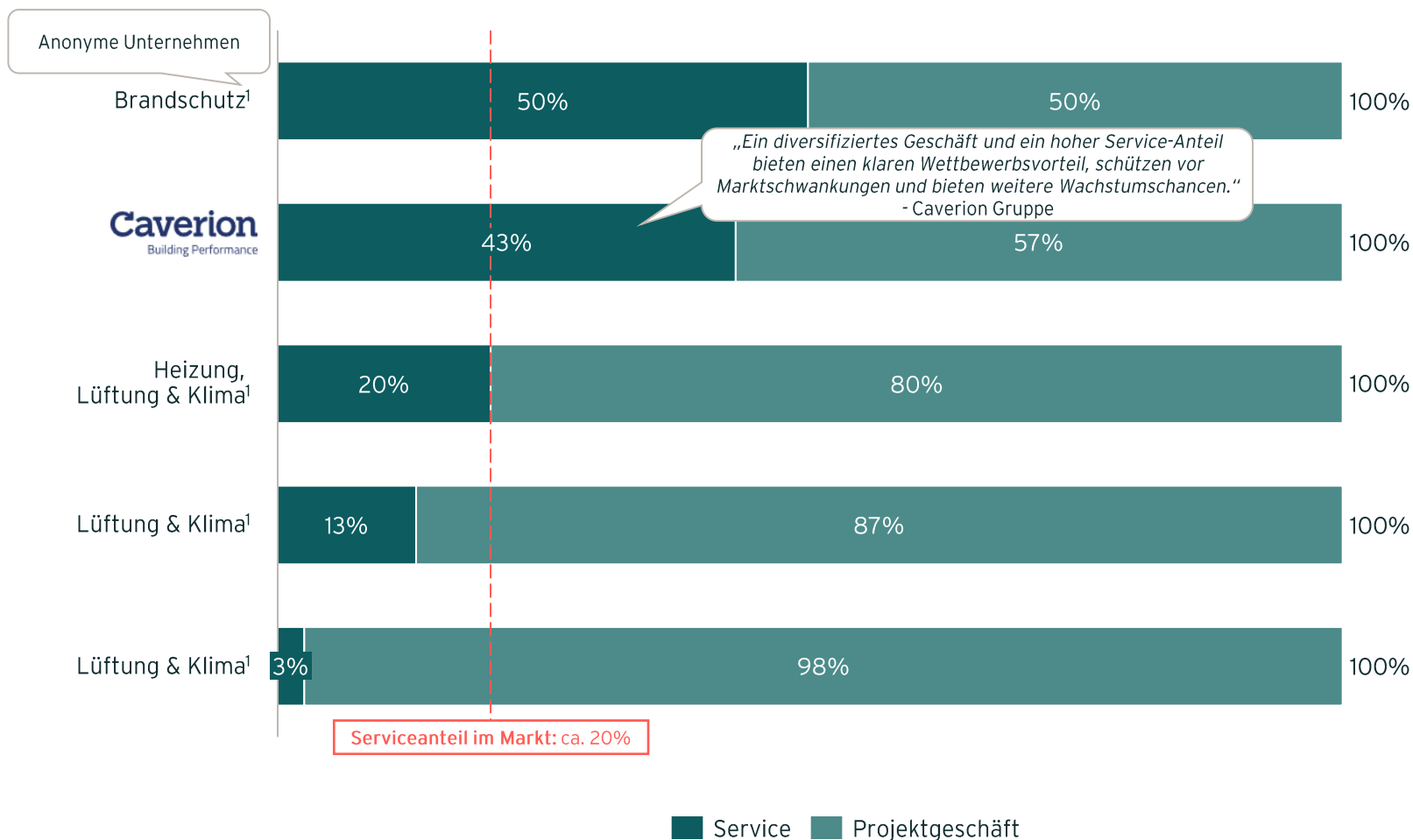
	Fokus dieser Studie			OEM	Facility Manager
	Installateur				
	Multi-Service-Anbieter	Anwendungsspezialisten	Servicespezialisten		
Anbieter (Indikativ)					
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Installateure von TGA mit Abdeckung mehrerer Gewerke und Angebot von integrierten Serviceleistungen</li> <li>▪ Können komplexe Modernisierungen oder Gesamtanlagenprojekte übernehmen</li> <li>▪ I.d.R. kommen Multi-Service-Anbieter durch übergeordnete Aufträge oder Installationen an Folgeaufträge im TGA-Service</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Installateure mit tiefem Fachwissen in spezifischen Gewerken</li> <li>▪ Bieten TGA-Service auf hohem technischem Niveau an</li> <li>▪ Spezialisiert auf präventive Wartung, Instandhaltung und Troubleshooting komplexer Systeme</li> <li>▪ I.d.R. kommen Anwendungsspezialisten durch Installationen an Folgeaufträge im TGA-Service</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Installateure spezialisiert auf die Service, Wartung und Instandhaltung</li> <li>▪ Beschränkte Anzahl Anbieter weil Installation oftmals eine wesentliche Voraussetzung für den nachträglichen TGA-Service ist</li> <li>▪ I.d.R. kommen Servicespezialisten als Nachunternehmer an Serviceaufträge für den langfristigen Service der TGA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hersteller technischer Anlagen (z.B. Kessel, Wärmepumpen), TGA-Service als vertikal integrierte Dienstleistung in Kombination mit Anlagenverkauf</li> <li>▪ Bieten After-Sales-Service und Ersatzteile an sowie digitale Services (z.B. Predictive Maintenance und Fernüberwachung)</li> <li>▪ Schulen Betreiber, Installateure und Facility Manager in Nutzung und Wartung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Betreiber von Gebäuden übernehmen TGA-Service als Teil des ganzheitlichen Gebäudemanagements</li> <li>▪ Koordinieren Wartung, Instandhaltung und Service über alle Gewerke, häufig über externe Dienstleister (d.h. Installateure, OEMs)</li> <li>▪ Setzen Standards für Wartung und Instandhaltung, daher auch wichtiger Beeinflusser für Installateure und OEMs</li> </ul>
Anzahl Anbieter	Gering  Hoch				



# Der Anteil des Servicegeschäfts and der Gesamtleistung variiert nach Anbieter und kann durch die Erfüllung der...

## Benchmark - Anteil des Servicegeschäfts an der Gesamtleistung<sup>1</sup>

Indikativ

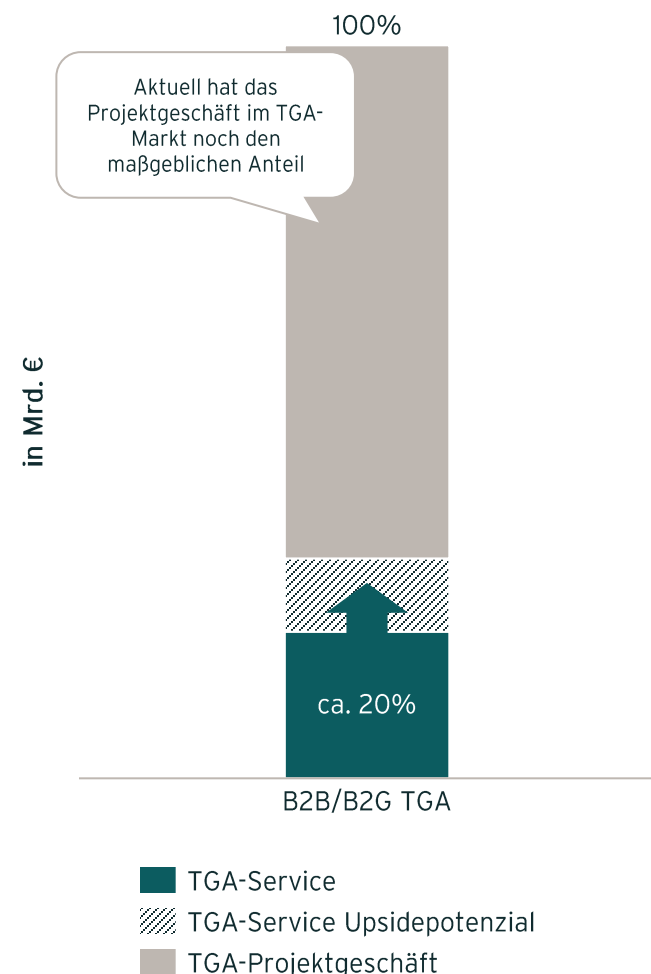


Anmerkung: 1) Beispiel-Unternehmen aus der TGA.  
 Quelle: Bundesanzeiger, S&B Interviews, S&B Research, S&B Analyse



...zentralen Erfolgsfaktoren wie Recruiting und Hiring, Regionale Präsenz, strategischer Fokus und Digitalisierung umgesetzt werden, um attraktive Potenziale im TGA-Service-Markt zu realisieren

Der Servicebedarf im Markt..



...bietet attraktive Potenziale...


<p>Planbare und langfristige Umsätze</p>	<p>Kundenbindung und Cross-Selling</p>
<p>Hohe Margen, geringe Preissensibilität</p>	<p>Digitalisierung als Werttreiber</p>

„Das Servicegeschäft ist äußerst lukrativ; häufig werden bei Großprojekten Rahmenverträge über drei bis fünf Jahre genutzt, um dem Kunden eine zuverlässige Wartung zu gewährleisten. Umgekehrt bedeutet dies aber auch eine hohe Planbarkeit in Bezug auf Ressourceneinsatz und Umsatzsicherheit. Um attraktive Serviceverträge zu gewinnen, sind solide Kundenbeziehungen unabdingbar; denn oft werden diese Verträge nach Abschluss auch an den Errichter vergeben.“  
- Vertriebsleiter, TGA-Installateur

... welche durch Erfüllung der zentralen Erfolgsfaktoren realisiert werden können

<p>Recruiting und Hiring</p>	<p>Regionale Präsenz</p>
<p>Strategischer Fokus</p>	<p>Digitalisierung</p>

„Für die Zukunft erwarten wir eine weitere Verschiebung hin zum Service- und Wartungsgeschäft. Die Nachfrage nach Predictive Maintenance, digitalen Monitoring-Lösungen und langfristigen Serviceverträgen wird weiter steigen. Gleichzeitig stehen wir vor Herausforderungen, da strengere Bauvorschriften, Fachkräftemangel und fehlende Nähe zum Kunden das Geschäft erschweren.“  
- Geschäftsführer, TGA-Installateur



„Rund 70% des Umsatzes entfallen bei uns auf die Installationen, der Rest auf Service und Ausführungsplanung. Zukünftig wird der Service-Bereich weiter an Bedeutung gewinnen und einen größeren Anteil am Umsatz einnehmen.“

- Projektleiter, Installateur

„Wir investieren gezielt in den Aufbau von Kompetenzen, insbesondere in der Elektrotechnik. Mit Blick auf Wartung und After-Sales-Services ist dieser Bereich entscheidend für eine langfristige Kundenbindung. So haben wir kürzlich ein kleines Elektrotechnikunternehmen mit 12 Mitarbeitern übernommen, das uns in diesem Bereich unterstützt und unser Portfolio sinnvoll ergänzt.“

- Geschäftsführer, Installateur



# Unsere Projekterfahrung zeigt: im TGA-Service-Segment liegen die wesentlichen Stellhebel für Operational Excellence in der strategischen Projekt-/Kundenauswahl und im KPI-Tracking & Controlling

## Operational Excellence - Handlungsfelder und Value Creation Potenziale

Deep Dive auf Folgeseiten

### Strategische Projektauswahl



- Eine strategische und stringente Projekt-/Kundenauswahl und -kalkulation, abgestimmt auf interne Kompetenzen, Kundenpotenziale und Hit Rate Wahrscheinlichkeit, bildet die Basis für operative Exzellenz und sichert nachhaltige Margen

*„Bewusst NEIN sagen“*



### KPI-Tracking & Controlling



- Starke Projektmanagement- und Finanzkontrollen sichern die Einhaltung von Zeitplänen, indem sie eine präzise Überwachung gewährleisten und eine transparente, lückenlose Nachverfolgung des Projektverlaufs inklusive Nachtragsmanagement ermöglichen

*„100% Datentransparenz“*



### Fehlermanagement



- Ein strukturiertes Fehlermanagement auf Baustellen gewährleistet durch die frühzeitige Erkennung, transparente Dokumentation und konsequente Behebung von Fehlern minimale Verzögerungen, Kosten und Risiken und sichert somit die termingerechte und profitable Abwicklung

*„Qualität ist kein Zufall“*



### Einkauf



- Durch aktives Lieferanten- und Konditionsmanagement sowie die Zentralisierung & Harmonisierung der Einkaufsprozesse und Materialbestellungen werden Einkaufsvolumina gebündelt, was zu attraktiven Preiseffekten und messbaren Effizienzsteigerungen führt

*„Effizient einkaufen“*

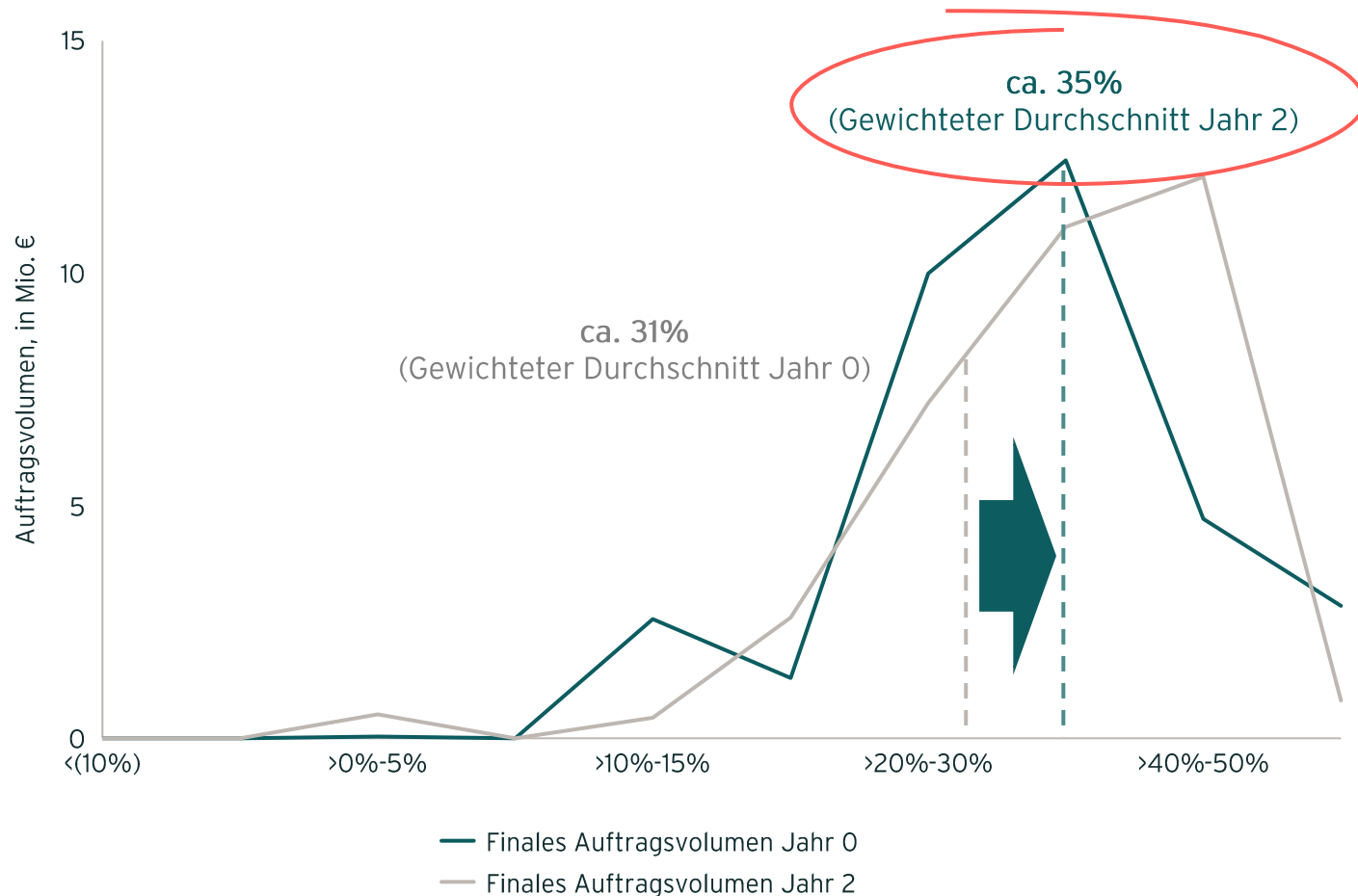




Ein Anbieter von komplexen SHK-Lösungen konnte seinen Deckungsbeitrag innerhalb von 24 Monaten um 4ppt steigern, indem er seinen Projektmix durch eine strategische Projektauswahl verbesserte

### Deep Dive - Strategische Projektauswahl

Verbesserung der Deckungsbeitragsmarge durch strategische Projektauswahl  
(HVAC-Installationsunternehmen), Projektwerte nach DB 1



### Zentrale Fragestellungen im Projekt



- Welche Projektarten und Kundengruppen sind besonders attraktiv in Bezug auf Marge und Kompetenz-Fit?
- Wie können die Projektmargen durch strategische Projektauswahl und überlegene Kalkulationsmethoden verbessert werden?
- Welche Kriterien müssen zukünftig bei der Projektauswahl berücksichtigt werden?
- Wie kann die Hit Rate bei attraktiven Projekten und Kunden erhöht werden?

### Key Takeaways

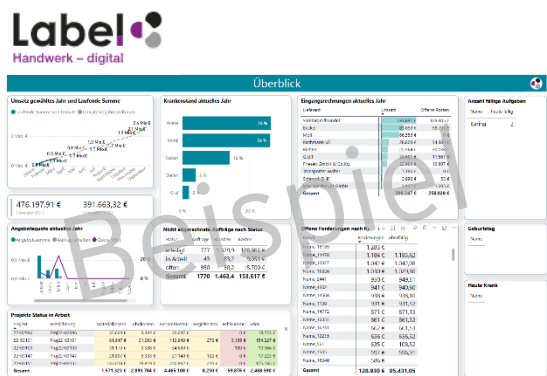
- ✓ Ein erfahrenes Projektmanagement-Team sowie eine umfassende und transparente Nachverfolgung des Projektfortschritts bilden die Basis für Operational Excellence
- ✓ Unabhängig von Projektgröße, Kundengruppe oder Projektart wurden somit in ca. 85% der Projekte Deckungsbeiträge von über 20% erzielt
- ✓ Diese Datenbasis ermöglicht eine gezielte, margenorientierte Projektauswahl und steigert nachhaltig die Profitabilität sowie den effizienten Ressourceneinsatz



# Ein SHK-Spezialist hat durch die Einführung einer spezialisierten KPI-Tracking- & Controllingsoftware die Datentransparenz deutlich erhöht und die Echtzeitverfolgung aller relevanten KPIs ermöglicht

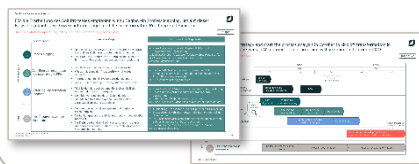
## Deep Dive – KPI-Tracking & Controlling

Regionaler SHK<sup>1</sup>-Spezialist in Baden-Württemberg (>100 Mitarbeiter)



- Das Unternehmen hat „Label“ implementiert, ein ganzheitliches Tool für Projektcontrolling, Ressourcenmanagement und Kundenbeziehungsmanagement

S&B unterstützt bei der Prozess-Analyse und Erstellung der Transformation Roadmap



- Volle Transparenz hinsichtlich Kosten, Zahlungsrechnungen sowie Projektfortschritt



- Echtzeit-Verfolgung von Personalressourcen, Arbeitsstunden und Fortschritten, z.B. bei Jahreszielen der Projektmanagern



- Vertriebsüberwachung durch Hit-Rate-Tracking und CRM-Schnittstelle

### Zentrale Fragestellungen im Projekt



- Was leistet die Organisation heute?
- Wo entstehen mögliche Prozesseffizienzen?
- Wie sieht der Soll-Prozess aus?
- Wie kann die Datentransparenz im Unternehmen erhöht werden und welche KPIs sind dafür notwendig?
- Wie können die KPIs sinnvoll erhoben und getrackt werden?
- Welche IT-Systeme/-Tools sind dafür notwendig und sinnvoll?


### Key Takeaways


- Klare Transparenz der wichtigsten Stärken und Schwächen der Organisation
- Prozesse ganzheitlich analysieren, Abhängigkeiten und Entscheidungspunkte klar strukturieren und daraus einen zielgerichteten Soll-Prozess mit messbarer Steuerbarkeit und Umsetzungssicherheit ableiten
- Ein einheitliches Design von Prozessen und KPIs ermöglicht klare Rollen, Ziele und Richtlinien dafür, was Priorität hat - und was nicht



Im Bereich der technischen Gebäudeausrüstung verfügen wir über umfangreiche Projekterfahrung, von der Planung/Konstruktion bis zur Installation und dem Service

S&B Strategy - TGA-Projekterfahrung (Auszug)

 S&B Strategy




**Vendor Commercial Due Diligence**

für einen führenden Anbieter von TGA-Lösungen mit starker Elektro- und Planungskompetenz

Umsatz: >100 Mio. €

Region: Deutschland



 S&B Strategy



**Commercial Due Diligence**

für einen Anbieter komplexer TGA-Lösungen in den Bereichen Lüftung, Klimatisierung und Reinraumtechnik

Umsatz: ca. 100 Mio. €

Region: Deutschland



 S&B Strategy



**Commercial Due Diligence**

für einen Anbieter komplexer Lüftungs-, Klima- und Kühllösungen

Umsatz: >80 Mio. €

Region: Deutschland



 S&B Strategy



**Commercial Due Diligence**

für einen Anbieter komplexer Lösungen in den Bereichen Lüftung, Klimatisierung und Reinraumtechnik

Umsatz: ca. 30 Mio. €

Region: Deutschland



02

Über S&B Strategy





Wir verfügen über umfassende Projekterfahrung im europäischen Bauzuliefer- und Infrastruktursektor sowie mit führenden Akteuren der internationalen Private-Equity-Branche

Kunden- & Projekterfahrung (Auszug)


**Unternehmen**

**Private Equity**




Bei uns verfügen nicht nur Partner und Projektmanager über fundierte Branchenkenntnisse, sondern unser gesamtes Team

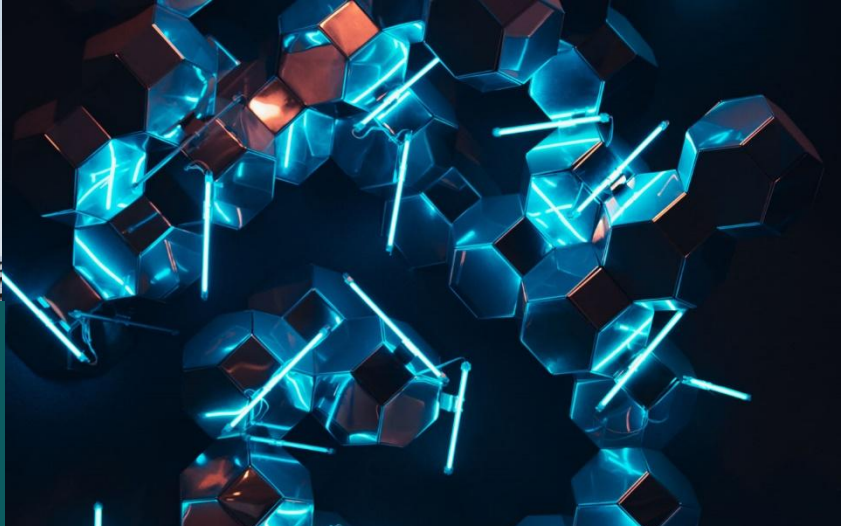
Über uns



Die einzige Strategie- und M&A-Beratung, die sich ausschließlich auf die Bau-, Infrastruktur- und Bauzulieferindustrie spezialisiert



Praktischer, lösungsorientierter Ansatz mit Fokus auf Machbarkeit und Wirksamkeit



Umfassende analytische und branchenspezifische Kenntnisse innerhalb des gesamten Teams, von Associate bis zum Partner



S&B Strategy deckt durch Strategie- und M&A-Beratung den gesamten Private Equity Deal Cycle ab und differenziert sich durch einen gemeinsamen Go-to-Market-Ansatz und internen Wissensaustausch

Leistungsangebot

Private Equity Deal Cycle<sup>1</sup>



Anmerkung: 1) Vereinfachte Darstellung.




Wir verfügen sowohl über die relevanten Branche- als auch Beratungsexpertise sowie ein erfahrenes, spezialisiertes Team und freuen uns auf den Austausch mit Ihnen

Ihre Ansprechpartner




**Florian Moll**  
Director

 +49 (0) 89 200 60 125

 [moll@sandb-strategy.com](mailto:moll@sandb-strategy.com)




**Noah Leconte**  
Senior Associate

 +49 (0) 89 200 60 125

 [leconte@sandb-strategy.com](mailto:leconte@sandb-strategy.com)



**Finn Schober**  
Associate

 +49 (0) 89 200 60 125

 [schober@sandb-strategy.com](mailto:schober@sandb-strategy.com)



Neben unserer Projekterfahrung verfügen wir über umfangreiche Branchenkenntnisse, die wir für Studien / Paper zu aktuellen Themen im Bauzulieferer- sowie im Bau- & Infrastrukturbereich nutzen

Studien (Auszug)

Segment-Analysen und Opinion Paper (Auszug)



# ECHTE SUBSTANZ – ECHTE BERATUNG.

© 2026 S&B Strategy GmbH,  
Sandstraße 33, 80335 München

„S&B“ bezeichnet in diesem Dokument die S&B Strategy GmbH.  
Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigungen, Mikroverfilmung, die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Medien sind ohne Zustimmung des Herausgebers nicht gestattet. Die Inhalte dieser Publikation sind zur Information unserer Kunden bestimmt. Sie entsprechen dem Kenntnisstand der Autoren zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Für die Lösung einschlägiger Probleme verweisen wir zunächst an die angegebenen Quellen oder wenden sich an die genannten Ansprechpartner. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autoren wieder. In den Grafiken und Abbildungen kann es zur Rundungsdifferenzen kommen.