

Vom klassischen Planen, Bauen, Betreiben zu neuen, produktbasierten Geschäftsmodellen in der Bau- und Immobilienwirtschaft

Ebersburg, 7. November 2025

Porsche Consulting



Porsche Consulting



100%
Porsche

8
Industrien

950
Mitarbeiter

20 J
Bauwirtschaft

STRATEGISCH »

STRATEGIE & GESCHÄFTSMODELL
TECHNOLOGIE-SCOUTING
PERFORMANCE & VALUE CREATION

INDUSTRIALISIERUNG

INDUSTRIALISIERUNG
SMART FACTORY & PRODUKTIONSSYSTEME
DECARBONISIERUNG

MODULARISIERUNG

MODULARISIERUNG
SUPPLY CHAIN

« OPERATIV

AUFTRAG- & PROJEKTABWICKLUNG
INTEGRATED ENINGEERING
LEAN CONSTRUCTION



INSIGHTS

Industrialized Construction Whitepaper

Autodesk & Porsche Consulting

Realität **Bauwirtschaft 2025**

**Worin sehen Sie aktuell für die Bauwirtschaft die größten Herausforderungen?
(max. 2 Antworten)**

Gesamtwirtschaftliche Situation



Facharbeiterverfügbarkeit



Material- und Energiekosten



Lohnkosten



Nachfrage



 = 37

Bedarf & Nachfrage



>700 Tsd.

Wohnraumbedarf

Anzahl fehlender
Wohnungen

18 Mio.

alternder Bestand

Anzahl sanierungspflichtiger
Wohnungen

216 Mrd.

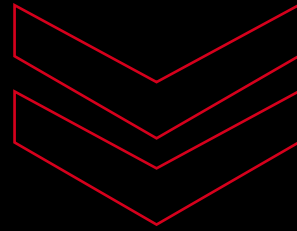
Investitionsrückstand

Gesamtbedarf Kommunen

68 Mrd.

Schulen

Bedarf an Investitionen



Herausforderungen

+3 %P

Zinsniveau

Seit 2020

jede **10.**

Fachkräftemangel

unbesetzte Stellen im
Bauhauptgewerbe

+42 % Mrd.

Baupreisindex*

Seit 2015

-10 %

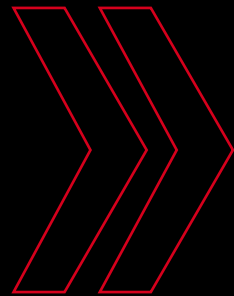
Produktivität

Seit 2015

* Neubau Wohnungen, inflationsbereinigt

Quelle: Statista; IAB – Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung; Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V.; Destatis; Statistische Bibliothek; Porsche Consulting

Konsequenz



-1,0 %

Umsatzentwicklung

Im Vergleich zu 2024*
(real)

+19 %

Insolvenzen

Im Bauhauptgewerbe (2024
ggü. 2023)

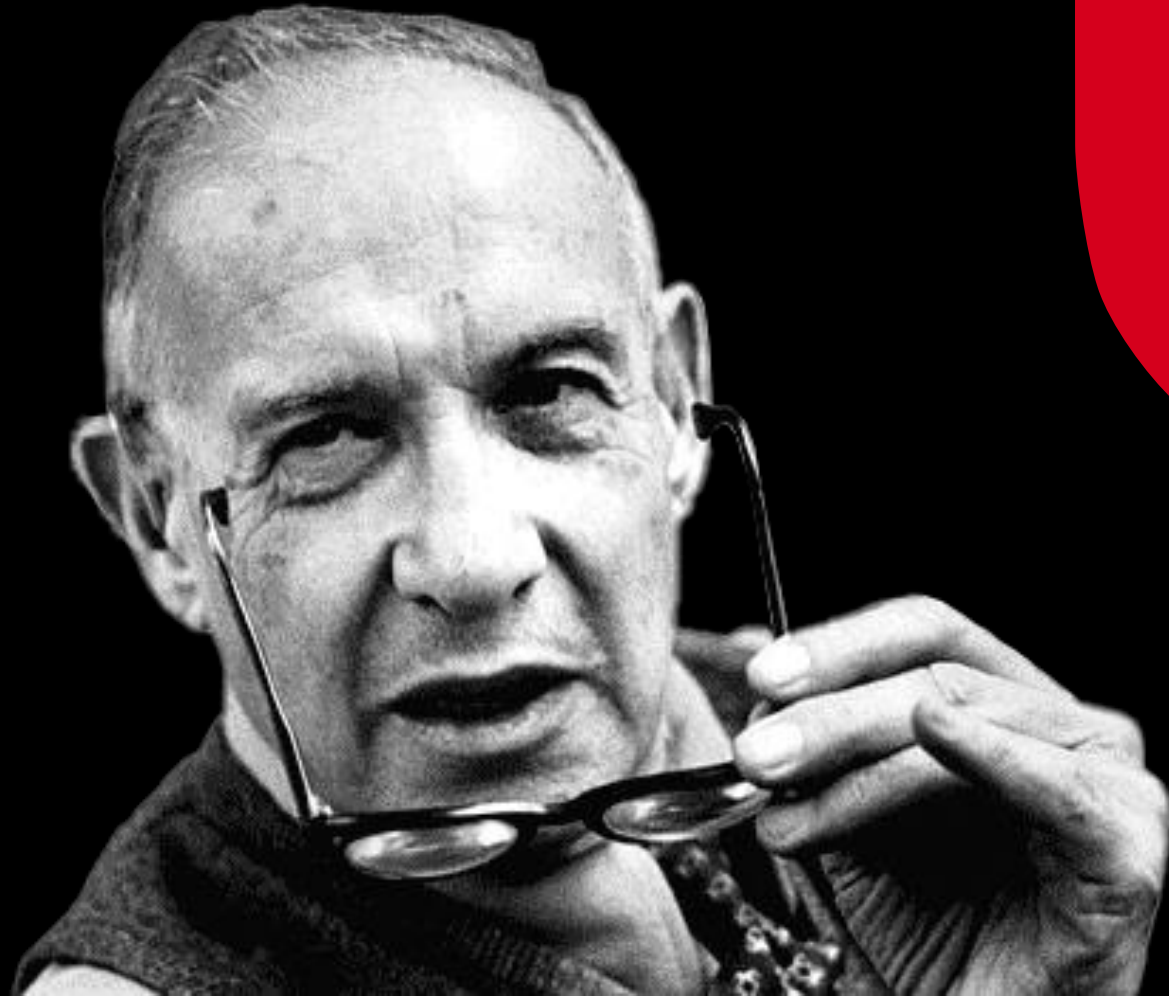
Positive Signale

+6,7 %

Auftragsbestand
Im Vergleich zum
Vorjahreszeitpunkt*

+7,9 %

Baugenehmigungen
im Vergleich zum
Vorjahresmonat*



„Die größte Gefahr in turbulenten Zeiten ist nicht die Turbulenz selbst, sondern mit der Logik von gestern zu handeln.“

Peter Drucker

Wertschöpfungskette Bau

Traditionelle Wertschöpfungskette



Fehlende Kundenzentrierung



Silos...



Kunde
(Nutzer)



Investor



Entwickler



Architekt



Ingenieur



Zulieferer



General-
unternehmer

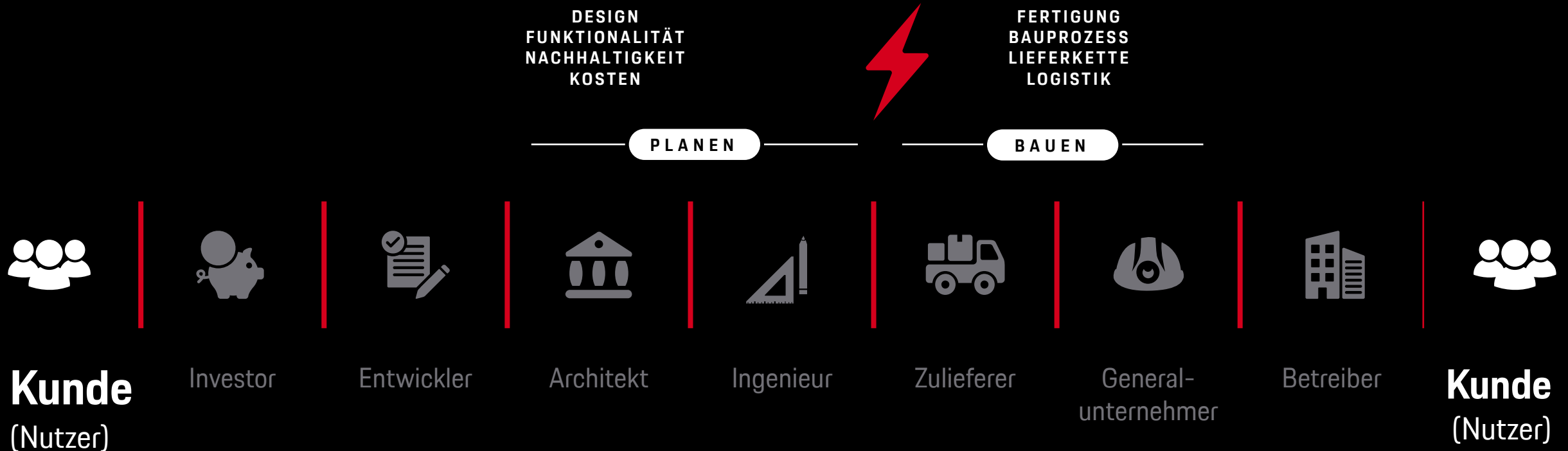


Betreiber

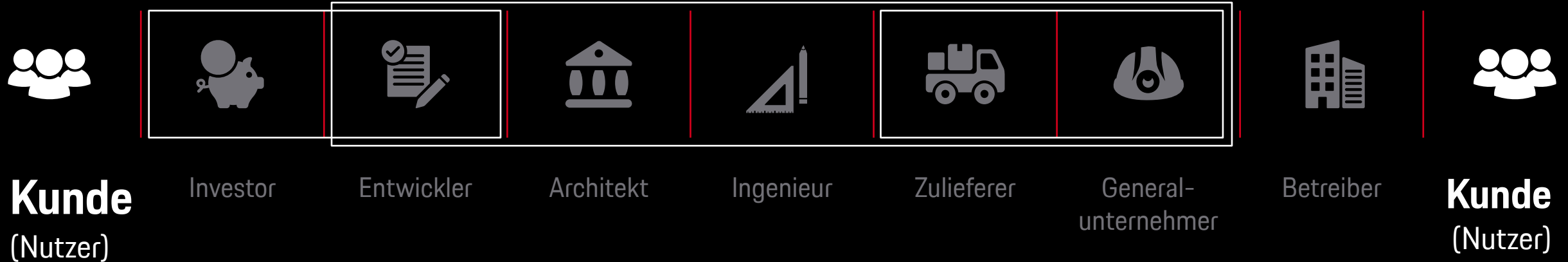


Kunde
(Nutzer)

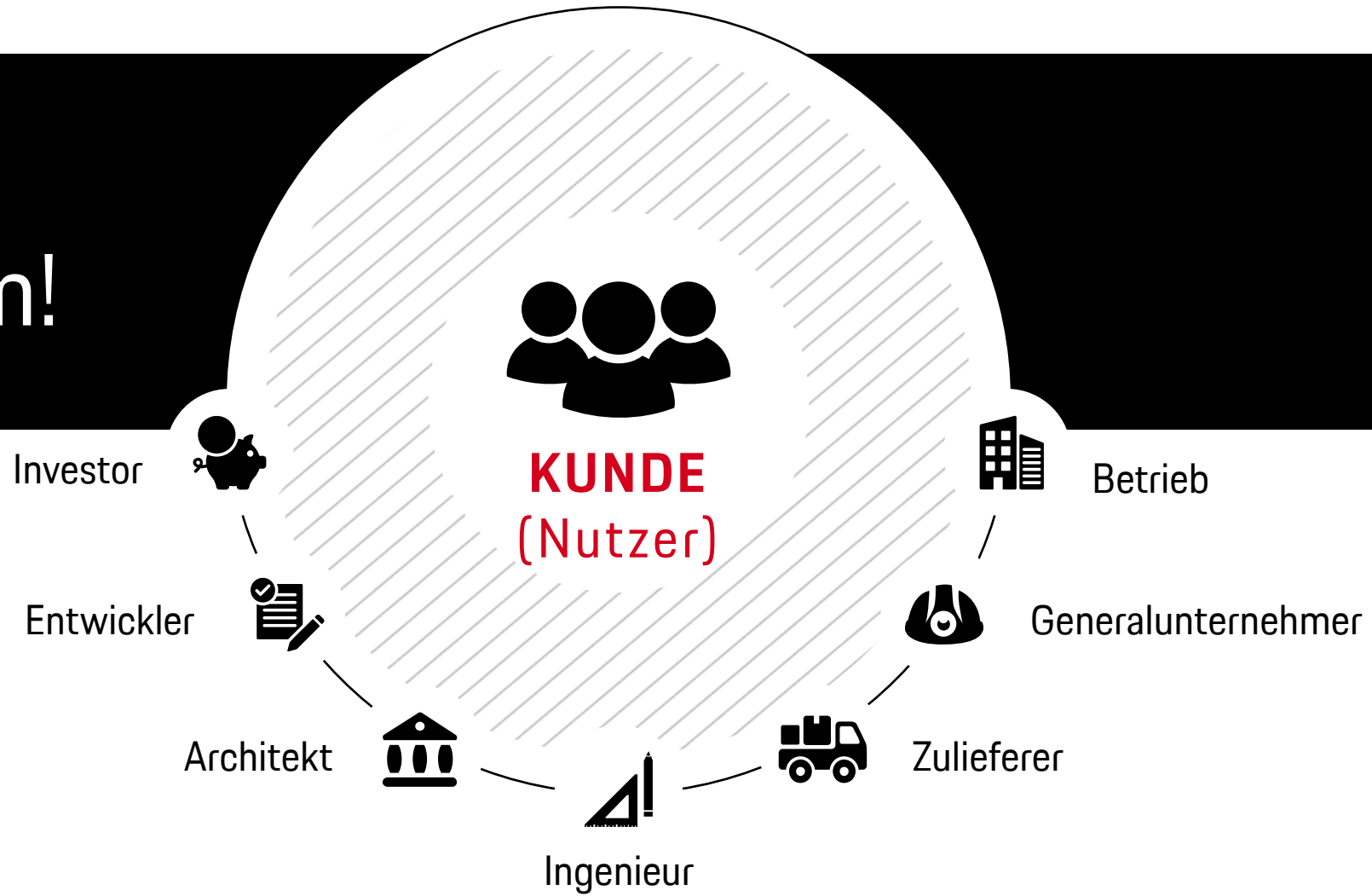
Silos... vor allem zwischen Planen und Bauen



Vertrags- und Vergütungslogik



Neues Ökosystem!



Neue, produktbasierte » Geschäftsmodelle

Unternehmens- architektur



STRATEGIE

Richtung & Ziel



GESCHÄFTSMODELL

Plan & Weg



OPERATING MODEL

Umsetzung & Betrieb

ERFOLGREICHE
GESCHÄFTSMODELLE
Merkmale

- KUNDENZENTRIERUNG
- EINZIGARTIGER WERTVORSCHLAG
- SKALIERBARKEIT
- WIEDERKEHRENDE EINNAHMEN
- EFFIZIENTE RESSOURCENNUTZUNG
- FLEXIBILITÄT/ANPASSUNGSFÄHIGKEIT
- NACHHALTIGKEIT
- STARKE PARTNERSCHAFTEN
- INNOVATIONSFÄHIGKEIT
- MONETARISIERUNGSSTRATEGIE

- ☒ KUNDENZENTRIERUNG
- ☒ EINZIGARTIGER WERTVORSCHLAG
- ☐ SKALIERBARKEIT
- ☐ WIEDERKEHRENDE EINNahmen
- ☒ EFFIZIENTE RESSOURCENNUTZUNG
- ☒ FLEXIBILITÄT/ANPASSUNGSFÄHIGKEIT
- ☒ NACHHALTIGKEIT
- ☒ STARKE PARTNERSCHAFTEN
- ☐ INNOVATIONSFÄHIGKEIT
- ☐ MONETARISIERUNGSSTRATEGIE

TYPISCHE KUNDENSICHT

- › Dienstleister
- › Einheitspreislieferant
- › Austauschbar

Neue Geschäftsmodelle

ATTRAKTIVITÄT STEIGERN

WIE?

Kundenanforderungen kennen



Neue Geschäftsmodelle

WIE?

Kundenanforderungen kennen

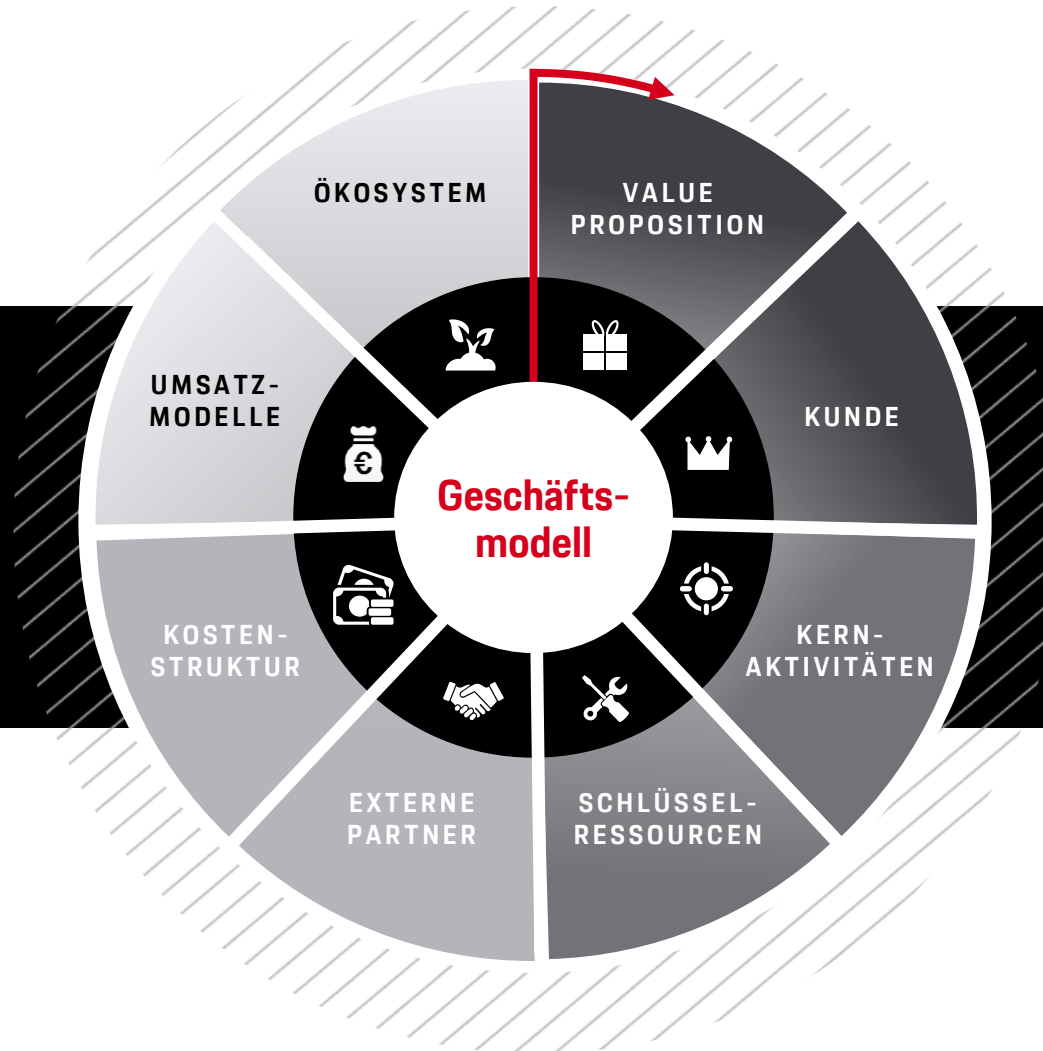
ATTRAKTIVITÄT STEIGERN

WARUM?

Kundenbedürfnisse verstehen



Vorgehen



Hebel

01

Produktportfolio

Neue Produkte mit
relevantem Kunden-
mehrwert entwickeln

BEISPIELE

Vorinstallierte Wände,
Raummodule,
Technikzentralen,
Badzellen, Brücken,
Data Center



02

Kundenkomfort

Kundenfreundliche und
bindungsfördernde
Leistungen anbieten

BEISPIELE

Turn-Key/EPC,
Integrierte
Projektentwicklung,
Partnerschaften,
Service-Abonnements



03

Kosteneffizienz

Preispunkt kennen,
Wertschöpfung prüfen,
Effizienz steigern

BEISPIELE

Zielkostendesign,
Prozessoptimierung,
Automatisierung,
Digitalisierung,
Materialinnovation



~18%
2018

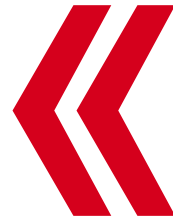
~22%
2023

25–30%*
2030*

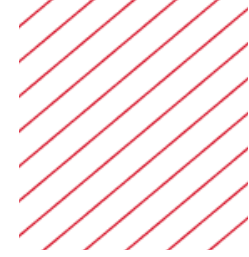


**Holzbaquote
Wohnungsbau**

**Potenzial
Aufstockung**



300.000 – 500.000
neue Wohneinheiten



TAKE-AWAYS



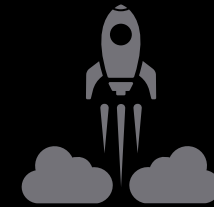
Attraktivität

ist der Schlüssel



Kundenbedürfnisse kennen,

um Produkte mit Kunden-
mehrwert anzubieten



Mut zur Veränderung

für neue Geschäftsmodelle - warten Sie
nicht als Zuschauer

Kontakt

Porsche Consulting GmbH

Siemensstraße 6
70469 Stuttgart
Germany
+49 711 911-12001



Roland Sitzberger

Partner

roland.sitzberger@porsche-consulting.com
+49 170 911 5720



Porsche Consulting

STUTTGART | HAMBURG | MUNICH | BERLIN | FRANKFURT | MILAN | PARIS | SÃO PAULO | ATLANTA | PALO ALTO | SHANGHAI | BEIJING