

Pressemitteilung

Bausektor-Studie: Nachfrage steigt, Kapazitäten fehlen – Branche vor dem nächsten Engpass

Der Aufschwung im deutschen Bausektor nimmt Fahrt auf – doch er steht auf wackligen Beinen. Steigende Nachfrage trifft auf fehlende Kapazitäten: Fachkräftemangel, begrenzte Ressourcen und langsame Umsetzung drohen das Wachstum auszubremsen. Das zeigt die aktuelle Studie Neues Bauen* von Simon-Kucher in Zusammenarbeit mit dem BaustoffMarkt.

- **Über 50 % sehen Fachkräftemangel als wichtigsten Einflussfaktor auf das Bauen**
- **Unternehmen erwarten im Schnitt mehr als 7 % Umsatzwachstum in 2026; Bauträger, Planer und Bauunternehmen prognostizieren mehr als 10 % Wachstum; Handel rechnet erst ab 2027 mit Erholung**
- **Politische Maßnahmen wie Bauturbo und Sondervermögen versprechen 16 % mehr Umsatzpotenzial; wirken jedoch überwiegend erst ab 2027**
- **Nur 45 % der Unternehmen verfügen über fundiertes Trendwissen; strukturelle Defizite bremsen den Markt**

München, 29. April 2026 – Nach zwei Jahren schwacher Nachfrage kehrt der Optimismus in die Bauindustrie zurück. Für die Jahre 2026 und 2027 erwarten die Unternehmen im Schnitt ein Wachstum von mehr als sieben Prozent. Doch die Erholung offenbart ein neues Problem: „Der Aufschwung kommt schneller, als viele Unternehmen liefern können“, sagt Dr. Markus Mayer, Studiengangsleiter und Partner bei Simon-Kucher. „Wer jetzt nicht in Kapazitäten und effizientere Prozesse investiert, wird die zusätzliche Nachfrage nicht in Wachstum übersetzen können.“

Besonders Unternehmen am Anfang der Wertschöpfungskette – Bauträger, Planer und Bauunternehmen – rechnen mit einem Umsatzplus von bis zu zehn Prozent im Jahr 2026. Gleichzeitig bleibt der Handel deutlich zurückhaltender und erwartet eine spürbare Belebung erst ab kommendem Jahr. Politische Maßnahmen wie das Sondervermögen Infrastruktur und der sogenannte Bauturbo versprechen zwar zusätzliche Umsatzimpulse von durchschnittlich rund 16 Prozent. Die Mehrheit der Unternehmen geht jedoch davon aus, dass sich diese Effekte erst ab 2027 spürbar materialisieren. Damit entsteht eine Phase, in der der aktuelle Aufschwung nicht durch staatliche Programme getragen wird, sondern aus der Marktdynamik heraus entsteht.

„Die politischen Maßnahmen setzen wichtige Impulse – aber sie kommen zu spät für die aktuelle Marktphase“, sagt Mayer. „Der Aufschwung 2026 wird nicht von staatlichen Programmen getragen, sondern aus dem Markt selbst heraus entstehen.“

Aufschwung trifft auf strukturelle Grenzen

Mit der steigenden Nachfrage verschiebt sich der Engpass fundamental. Während zuletzt hohe Baukosten, Zinsen und regulatorische Anforderungen im Fokus standen, werden nun Kapazitätshemmnisse zum zentralen Risiko. Mehr als die Hälfte der Unternehmen sieht den Fachkräftemangel als wichtigste Einflussgröße für die Branche.

Neben dem Fachkräftemangel bremsen auch Bürokratie und technische Anforderungen die Umsetzung. Projekte verzögern sich, obwohl die Auftragslage sich verbessert – ein strukturelles Problem für die gesamte Branche. „Der Engpass verlagert sich damit von der Nachfrage auf die Umsetzung“, so Christian Alter, Director bei Simon-Kucher. „Entscheidend wird jetzt, wie schnell Unternehmen ihre Ressourcen und Prozesse an die neue Marktdynamik anpassen.“

Effizienz rückt in den Mittelpunkt

Der steigende Druck auf Kapazitäten verändert die Prioritäten im Markt: Effizienzsteigerung rückt klar in den Mittelpunkt, etwa durch Vorfertigung, modulares Bauen und optimierte Baustellenlogistik. Nachhaltigkeit bleibt relevant, verliert jedoch im Vergleich zum Vorjahr an Gewicht.

Wachstum verlagert sich und nicht alle profitieren

Rund die Hälfte der Unternehmen sieht die größten Wachstumspotenziale im Bauen im Bestand sowie in öffentlichen Infrastrukturprojekten. Der Neubau verliert dagegen relativ an Bedeutung. Doch nicht alle Marktteilnehmer sind darauf vorbereitet: Insbesondere der Handel unterschätzt die Dynamik im Sanierungssegment und droht, zentrale Wachstumschancen zu verpassen.

Pricing, Effizienz und KI unter Druck

Um Wachstum und Profitabilität zu sichern, setzen Unternehmen verstärkt auf interne Hebel. Kostensenkungen und Preiserhöhungen gewinnen an Bedeutung. Gleichzeitig wird der Einsatz von KI – insbesondere im Pricing und in Vertriebsprozessen – als zentraler Hebel gesehen. In der Praxis zeigt sich jedoch eine Lücke zwischen Anspruch und Realität: KI steigert vor allem die Effizienz, erfordert aber erhebliche Vorlaufzeiten und strukturelle Anpassungen.

Wachstum ist kein Selbstläufer

Die Studie macht deutlich, dass nicht alle Unternehmen gleichermaßen vom Aufschwung profitieren werden. Insgesamt verfügen nur 45 Prozent der Unternehmen über ein fundiertes Verständnis

relevanter Branchentrends – ein entscheidender Unterschied zwischen wachstumsstarken und schwächeren Marktteilnehmern. „Der Markt wächst – aber nicht für alle“, so Mayer. „Wer seine Prozesse nicht auf Skalierung ausrichtet, wird den Aufschwung nur eingeschränkt nutzen können.“

***Über die Studie:** Die Studie Neues Bauen wurde im Zeitraum November 2025 bis Januar 2026 von Simon-Kucher in Zusammenarbeit mit dem BaustoffMarkt zum zweiten Mal in Folge durchgeführt. Dabei wurden 433 Expert:innen entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Bausektors zu Trends, Herausforderungen und strategischen Antworten befragt.

Über Simon-Kucher

Simon-Kucher ist eine globale Unternehmensberatung mit mehr als 2.200 Mitarbeitenden in über 30 Ländern. Als verlässlicher Partner für Commercial Excellence unterstützen wir Unternehmen dabei, nachhaltiges und profitables Wachstum zu realisieren. Wir verbinden tiefgehende Beratungsexpertise mit Spezialisierung auf Wachstumsstrategien und technologischer Kompetenz, um messbare Ergebnisse zu erzielen. Wir optimieren sämtliche Hebel der kommerziellen Strategie – von Produkt, Pricing und Innovation bis hin zu Marketing und Vertrieb – konsequent ausgerichtet am Kundennutzen und der Zahlungsbereitschaft. Mit über 40 Jahren Erfahrung in der Monetarisierung gelten wir als weltweit führende Beratung für Commercial Growth und Pricing.

[simon-kucher.com](https://www.simon-kucher.com)

Für Rückfragen und detaillierte Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Roxana Müller (Communications & Marketing Manager)

Tel.: +49 160 92180752

Email: roxana.mueller@simon-kucher.com