



FENSTERMARKT UNTER DRUCK

Wie Hersteller jetzt Marge, Komplexität und Marktstruktur neu gestalten müssen

MARKTDYNAMIKEN & NEUE INSIGHTS

-18%

Marktvolumen 2022–2025
13,1 Mio. Einheiten erwartet 2026

+40%

Rohstoffkosten (PVC, Alu, Glas)
seit 2021 – Volatilität bleibt hoch

70%

des Markts entfällt auf Sanierung
Neubau-Krise verändert Vertriebslogik

Chinesischer Preisangriff im Standardsegment

Europäische OEM verlieren Marktanteile im Low-Cost-Segment. Differenzierung über Qualität, Service und Beratungsleistung, gepaart mit Individualisierung, wird zur einzigen Verteidigungsstrategie.

EPBD 2024 als Wachstumstreiber – aber mit Komplexitätspreis

Die EU-Gebäuderichtlinie zwingt bis 2030 zur Sanierung energetisch schwacher Bestände. Wer jetzt kein produkt-konformes Sanierungsportfolio und eine schlagkräftige Fachhandelsstrategie hat, verliert das Fenster.

Konsolidierungsdruck: Weniger Hersteller, mehr Volumen pro Werk

Die Branche schrumpft auf weniger, aber größere Einheiten. Wer nicht skaliert, bleibt in der Kostenfalle. M&A-Aktivität steigt – Unternehmen mit klarem operativem Profil erzielen Premium-Bewertungen.

Digitalisierung des Vertriebs: Vom Katalog zur Konfigurations-Plattform

Kunden erwarten digitale Angebotsprozesse, CPQ-Integration und Echtzeit-Lieferzusagen. Hersteller ohne Digitalisierungsstrategie verlieren insbesondere im wachsenden Renovierungsmarkt an Montagebetriebe.

Die Bauwertschöpfungskette verändert sich
– und jede Stufe hat einen direkten Einfluss auf Fensterhersteller

VALUE POOL TREND



UNSER BERATUNGSANGEBOT

Wir kennen die Branche und die Beteiligten entlang der Wertschöpfungskette und setzen unsere Beratungsprojekte mit messbarem Ergebnis um!

1. EVQA & PREISPOSITIONIERUNG

Analyse der Ertrags- und Verlustquellen sowie Deckungsbeiträge. Identifikation von Preiserhöhungspotential ohne Volumenverlust. Benchmarking ggü. Wettbewerbern.

2. OPERATIVE EXZELLEZ & FOOTPRINT-OPTIMIERUNG

Lean-Produktion, OEE-Steigerung, Variantenreduktion und Kapazitätssteuerung. Reduzierung der Fertigungskosten um typisch 5–15% in 12 Monaten.

3. INDUSTRIALISIERTES BAUEN

Entwicklung zum Systemanbieter und Integration in die Prozesse und Abläufe der Industrialisierten Bauwertschöpfungskette

4. PORTFOLIO- & VERTRIEBSSTRATEGIE SANIERUNG

Entwicklung eines differenzierten Angebots für den Renovierungsmarkt. Aufbau von Fachhandels- und Montagekooperationen. Go-to-Market-Planung für das EPBD-Segment.

5. SANIERUNG UNGELIEBTER TÖCHTER

Bei Ertragsschwäche oder M&A-Vorbereitung: strukturierte Sanierungsprogramme, operative Wertsteigerung und Transaktionsbegleitung (Vendor DD, Carve-out).

HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?



Oliver Markschläger
Leiter Bau- und Bauzulieferindustrie
markschlaeger@wieselhuber.de

Fabian Dichant
Operational Excellence Lead
dichant@wieselhuber.de

Über Dr. Wieselhuber & Partner GmbH

W&P begleitet seit 40 Jahren Familienunternehmen in den zentralen Gestaltungsfeldern Strategie Excellence, Business Performance Improvement sowie Restrukturierung & Corporate Finance. Wir helfen dabei Perspektiven zu eröffnen und Zukunft zu gestalten, um Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.