

Strukturanalyse „Elektrotechnik in Deutschland 2025“

Der Gesamtüberblick zu Veränderungen und Trends für Ihren Markt

Psyma+Consultic GmbH

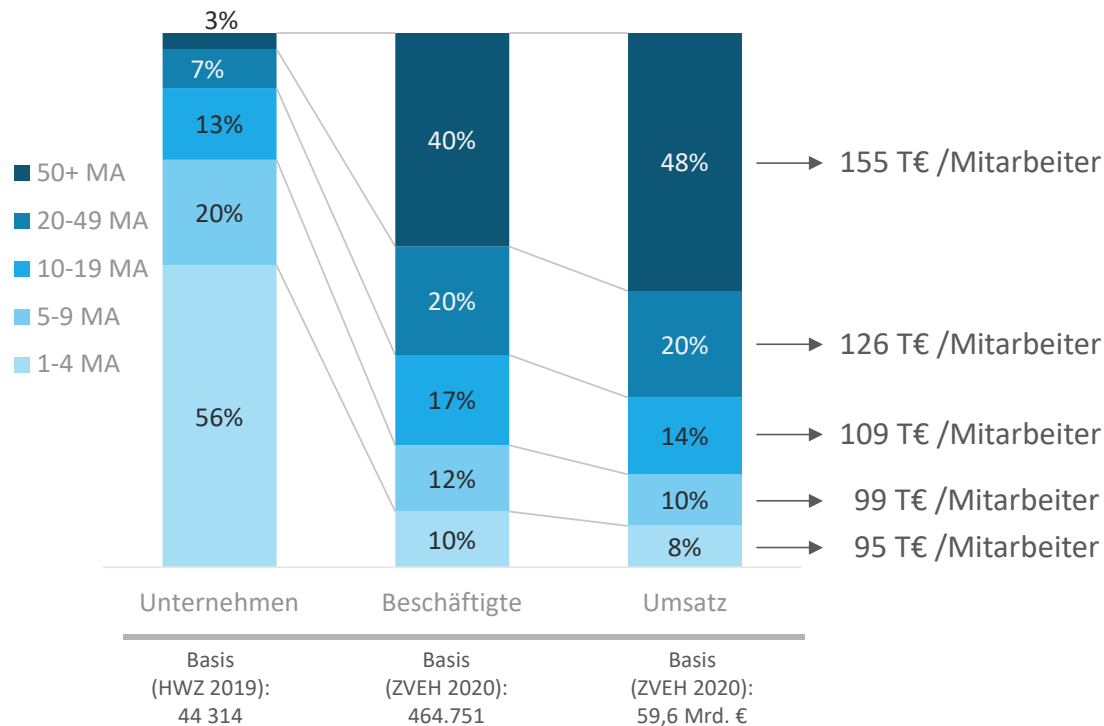
Was bekommen Sie von uns?

Ergebnisbeispiele Branchenstrukturanalyse Elektrotechnik 2021

2. Statistische Grunddaten

Kleiner Anteil der Großunternehmen leistet mit Abstand größten Beitrag zu Branchenumsatz

Verteilung von Unternehmen, Beschäftigten und Umsatz nach Anzahl Mitarbeiter

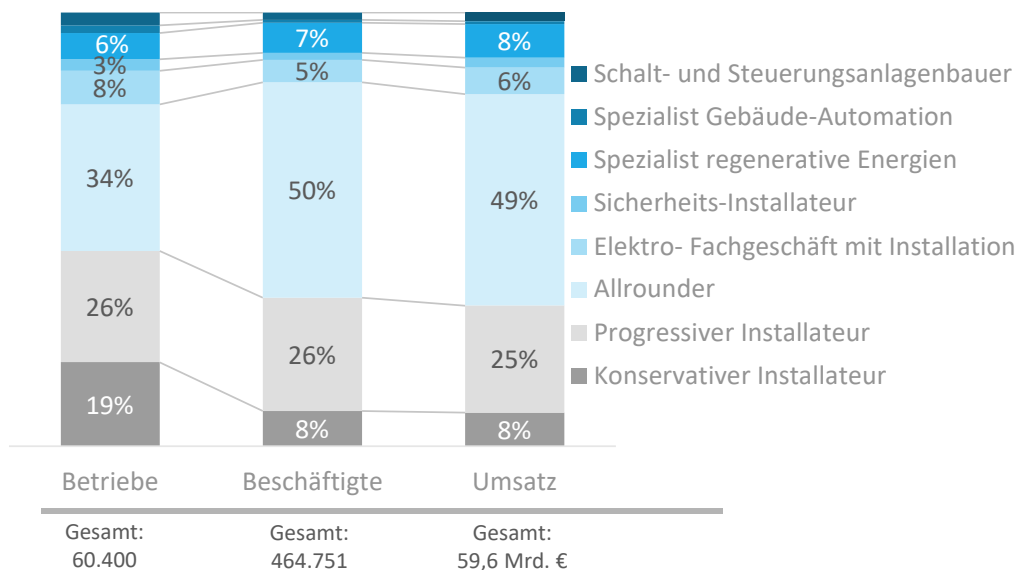


ERGEBNISSE

1. Im Elektrotechniker-Handwerk werden 56% der Unternehmen als Kleinunternehmen (1 bis 4 Mitarbeiter) eingestuft, die insgesamt nur 8% zum Umsatz der Branche beitragen.
2. Großunternehmen (50+ Mitarbeiter) machen lediglich 3% der Unternehmen aus, erwirtschaften jedoch fast die Hälfte (48%) des Branchenumsatzes.
3. Im Bereich Beschäftigte und Umsatz findet eine starke Marktkonzentration auf Großunternehmen statt.
4. Pro Mitarbeiter liegt der typische Jahresumsatz der Branche zwischen 95 T€ (Betriebe < 10 MA) und 155 T€ (Betriebe ab 50 MA).

3.3 Branchensegmentierung des Elektrotechniker-Handwerks

Größenverhältnisse der 8 Branchensegmente: Überblick



ERGEBNISSE

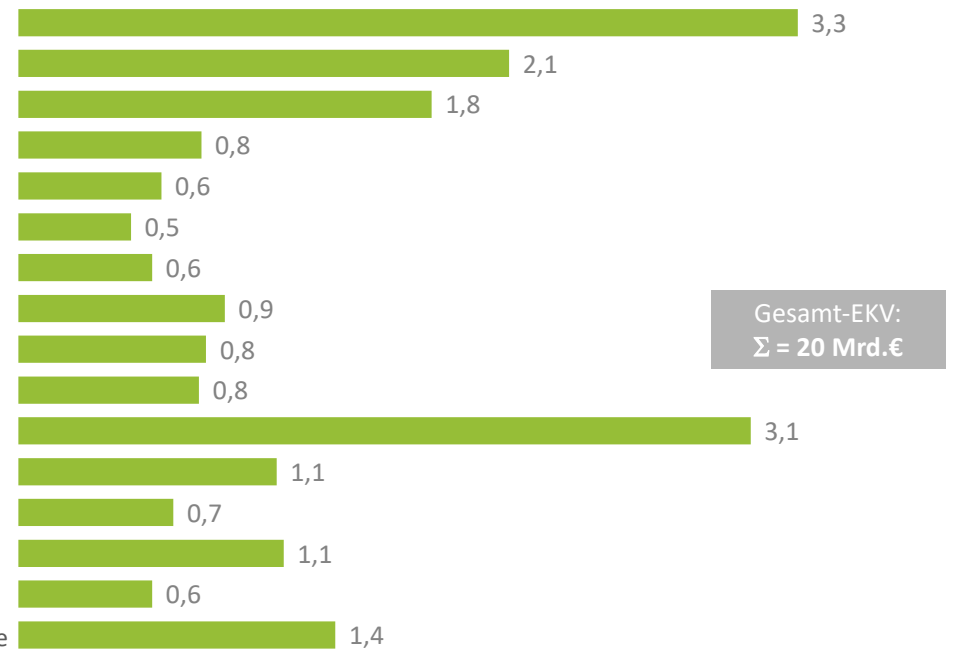
1. Die Branche wird klar geprägt durch 3 große Branchensegmente, die rd. 80% der Grundgesamtheit repräsentieren.
2. Das Segment 3 (Allrounder) ist in den letzten Jahren gewachsen und macht mittlerweile das größte Segment mit 34% der Betriebe, 50% der Beschäftigten und knapp der Hälfte des Umsatzvolumens aus.
3. Segmente 1 (konservativer Installateur) und 2 (progressiver Installateur), die insgesamt 45% ausmachen landen auf Rang 2 und 3. Diese Segmente werden stark durch konventionelle Niederspannungsinstallation geprägt
4. Die verbleibenden ca. 20% der Branche teilen sich 5 weitere Cluster mit Fachgeschäften und Spezialbetrieben bspw. für Sicherheitstechnik, regenerative Energien , Gebäudeautomation oder Schalt- und Steuerungsanlagen.

5. Materialeinsatz und -Bezug

5.1 Einkaufsvolumen nach Produktgruppen (1)

- Geräte für Einbau in Gebäude-Verteilerschränke und –kästen (ohne GST)
- Geräte für Schaltschrankeinbau: Maschinen, Anlagen, Industrie, Gewerbe
- Schalter und Steckdosen für Auf- und Unterputzinstallation
- Weitere Geräte für Auf- & Unterputzinstallation z.B. Dimmer, Melder, Sonnenschutzsteuerungen
- Geräte der Gebäudeautomation und GST für Nichtwohnbauprojekte: Funk, KNX, LCN, LON, ...
- Geräte der Gebäudeautomation und GST für Wohnungsbau: KNX/EIB, LCN, LON, BACnet, ...
- Automatisierungsgeräte für Maschinen, Anlagen, Industrie, Gewerbe
- Verteilerschränke und Gehäuse für Gebäudeinstallation
- Zählerplätze und Zählerschränke für Gebäudeinstallation
- Schaltschränke und Gehäuse für Maschinen, Anlagen, Industrie, Gewerbe
- Kabel und Leitungen
- Beleuchtungstechnik, d.h. Leuchten und Leuchtmittel
- Informations- & datentechnische Geräte, Kommunikationsgeräte &-anlagen
- Kabelkanäle, Kabelbahnen, Installationsrohre, Installationskanäle
- Photovoltaik-Produkte, z.B. Panels, Wechselrichter
- Sonstige Produkte z.B. el. Ltg.-Verbinder, Reihenklemmen, Sicherheitstechnik, HKL, Antennen, E-Hausgeräte

Jahres-Einkaufsvolumen der Elektrotechniker nach Produktgruppen in Mrd. €



5. Materialeinsatz und -Bezug

5.2 Einkaufsvolumen weiterer, ausgewählter Produkte

Einkaufsvolumen Sonnenschutzsteuerungen

Sonnenschutzsteuerungen wurden in den letzten Jahren von 25% aller Elektrotechniker-Betriebe verbaut. Das mittlere jährliche Einkaufsvolumen an Sonnenschutzsteuerungen (Nicht-Verwender eingerechnet) ist jedoch in den letzten Jahren auf 340 € pro Mitarbeiter angestiegen. Daraus ergibt sich ein jährliches Einkaufsvolumen i.H.v. 159 Mio. €.

Einkaufsvolumen Rauchwarnmelder für Wohngebäude

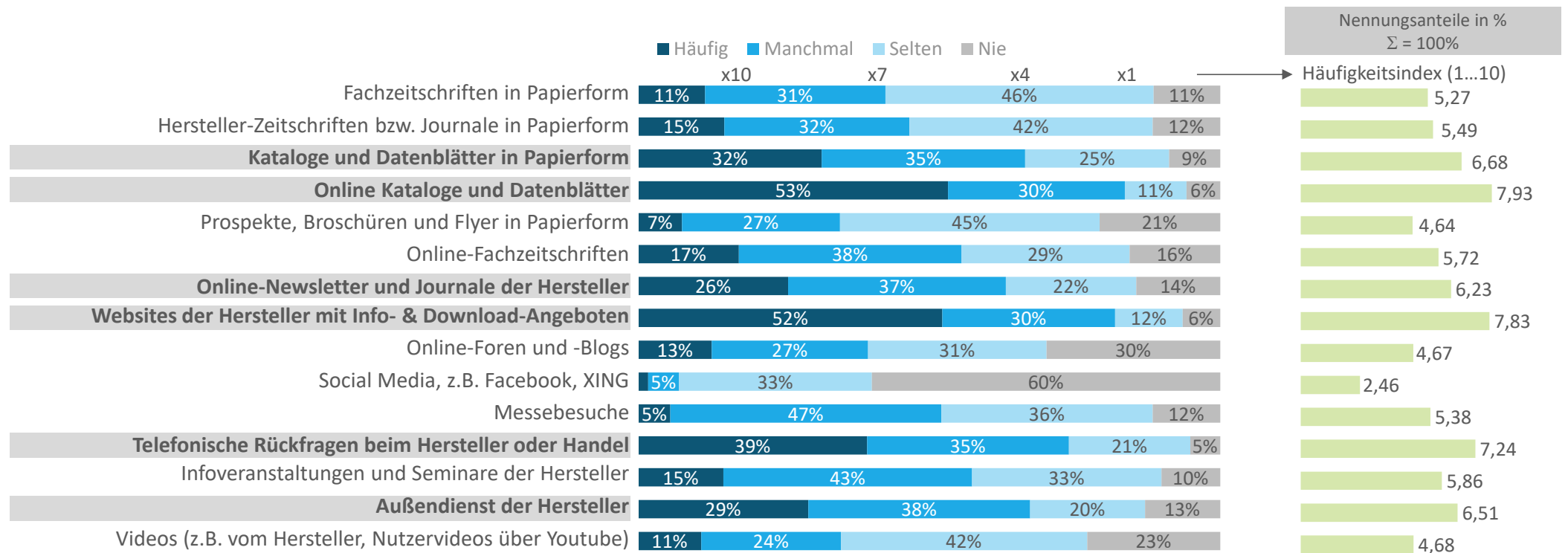
Bei Rauchwarnmeldern für Wohngebäude bleibt die breite Verwenderbasis stabil bei rd. 60% der Elektrotechniker-Betriebe. Das mittlere jährliche Einkaufsvolumen (Nicht-Verwender eingerechnet) pro Mitarbeiter liegt bei ca. 160 € woraus sich ein jährliches Einkaufsvolumen i.H.v. 73 Mio. € errechnet.

Einkaufsvolumen Rauchmelder für professionelle Brandmeldeanlagen

Nur gut 1/4 der Elektrotechniker-Betriebe hat in den letzten Jahren Rauchmelder für professionelle Brandmeldeanlagen verbaut. Bei einem mittleren jährliche Einkaufsvolumen (Nicht-Verwender eingerechnet) pro Mitarbeiter von ca. 200 € ergibt sich somit ein jährliches Einkaufsvolumen i.H.v. 93 Mio. €.

6. Informationsquellen der Elektrotechniker

Nutzungshäufigkeit von Informationsquellen zu Produkten, Eigenschaften und Neuerungen

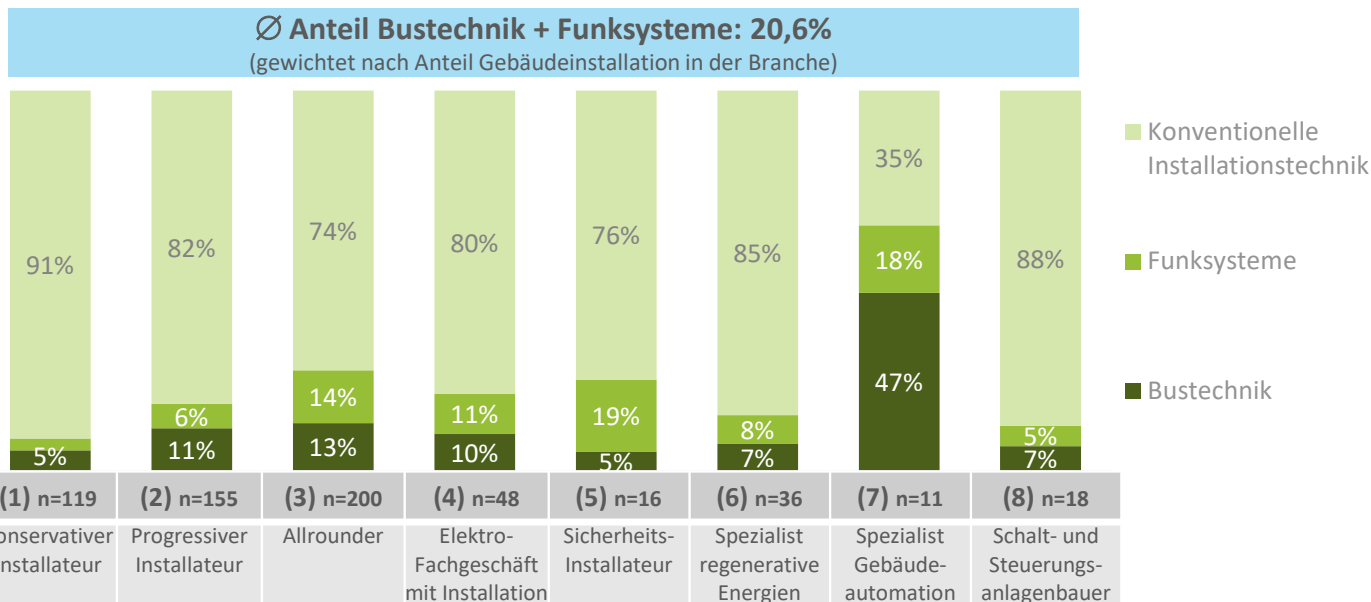


7.1 Konventionelle Gebäudeinstallation vs. Bustechnik

Starke Unterschiede in der Nutzung von Bustechnik abhängig von Tätigkeitsbereichen, hoher Anteil bei Gebäudeautomation

Anteile in %
Σ = 100%

Konventionelle vs. Bustechnik in der Gebäudeinstallation



ERGEBNISSE

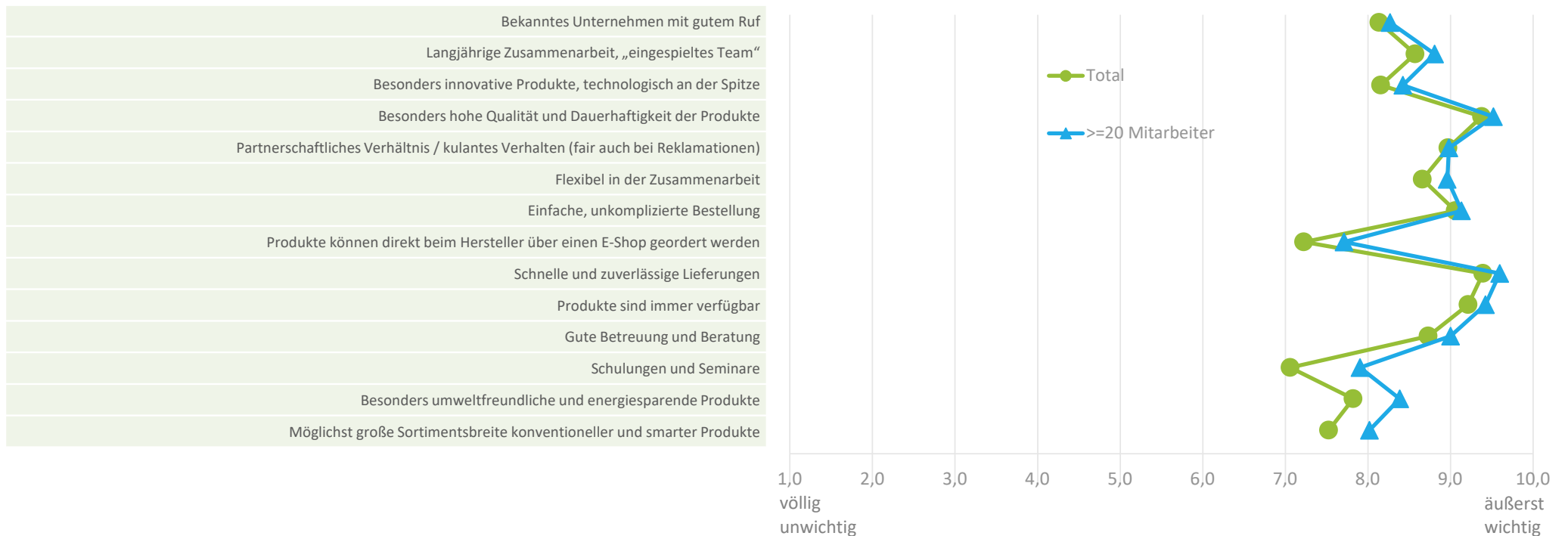
Insgesamt kann davon ausgegangen werden, dass rd. 21% der Installationen im Gebäudebereich mit bus- oder funkbasierter Installationstechnik ausgeführt werden.

Dies betrifft allerdings häufig nicht die gesamte Installation, sondern (bspw. aus Kostengründen) nur Teile bzw. einzelne Gewerke.

Es zeigen sich starke Unterschiede in den verschiedenen Branchensegmenten: Fast keine Bustechnik beim Konservativen Installateur und beim Sicherheitsinstallateur, dagegen hohe Anteile beim Spezialisten für Gebäudeautomation (47%).

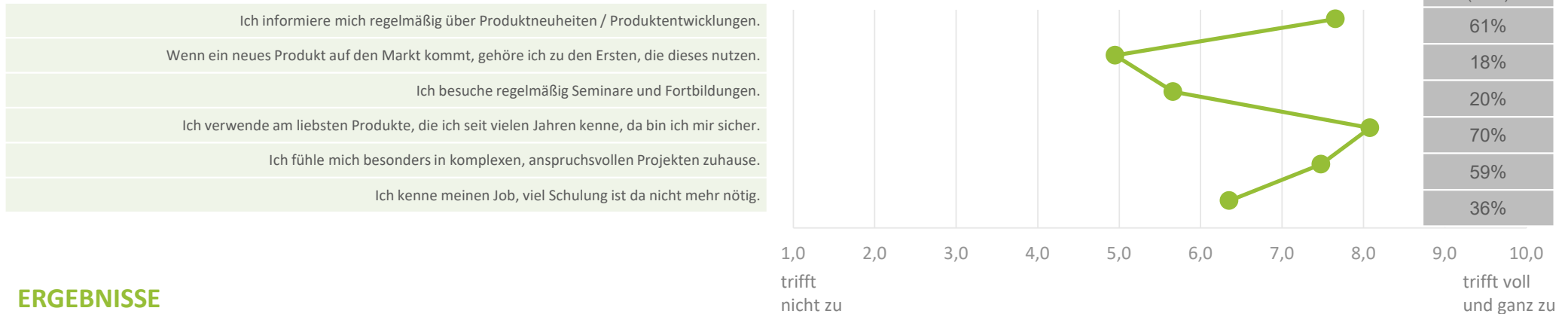
8.1 Merkmale und Angebote der Hersteller

Generell höhere Wichtigkeit von Herstellermerkmalen und –angeboten in größeren Unternehmen



10. Einstellung und Verhalten

Streben nach Sicherheit auf der einen Seite und gleichzeitiger Offenheit für neue Produkte sind führende Merkmale



ERGEBNISSE

- Streben nach Sicherheit (Einsatz bekannter Produkte) und Offenheit (regelmäßige Information) sind die Einstellungsmerkmale mit denen sich ein Großteil der Elektrotechniker am stärksten identifizieren können. Sicherheit und Offenheit schließen sich demnach bei den Elektrotechnikern nicht aus, da beide Einstellungen sich in ähnlich starker Ausprägung finden.
- Die höchste Affinität zum frühzeitigen Einsatz neu am Markt auftauchender Produkte haben die Spezialisten für regenerative Energien. Im Gegensatz dazu haben die Schalt- und Steuerungsanlagenbauer die niedrigste Affinität für die Nutzung neuer Produkte.

Ihre Ansprechpartner



Patrick Niemeyer

Associate Director

+49 911 99574-663

Email: patrick.niemeyer@psyma.com



Verena Wacker

Manager Marketing & Sales

+49 911 99574-682

E-Mail: verena.wacker@psyma.com

The logo for psyma, with 'psyma' in a lowercase, sans-serif font. The 'p' and 's' are green, 'y' is blue, 'm' is green, and 'a' is blue.

Passionate People.
Creative Solutions.

Psyma+Consultic GmbH
Fliedersteig 17
90607 Rückersdorf / Nürnberg
Germany

Tel +49 (0)911 99574-600
Fax +49 (0)911 99574-633
info-industry@psyma.com
info-infrastructure@psyma.com
www.psyma.com

Offices in: Barcelona | Beijing | Budapest | Detroit | Madrid | Mexico D.F. | Moscow | Munich | Nuremberg | Philadelphia | Prague | São Paulo | Shanghai