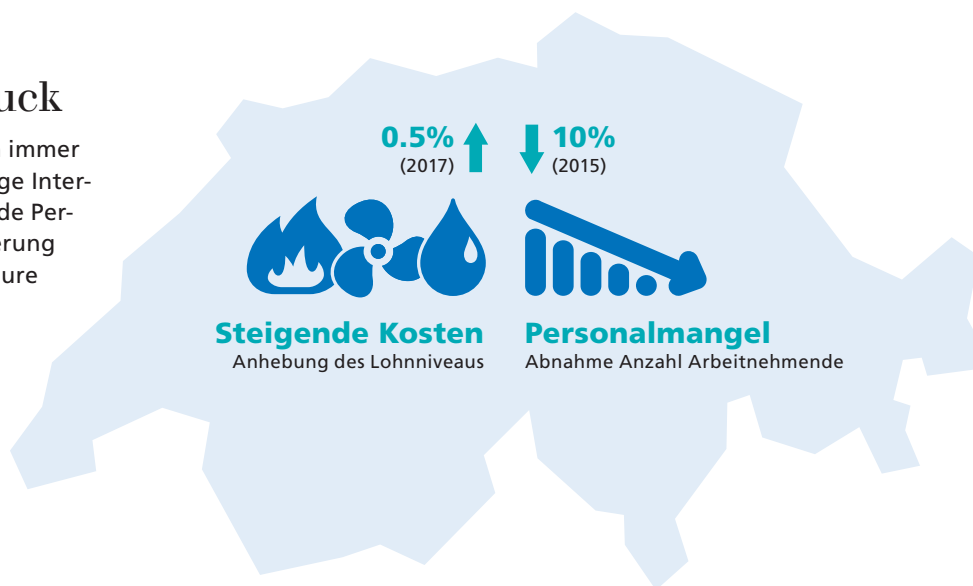


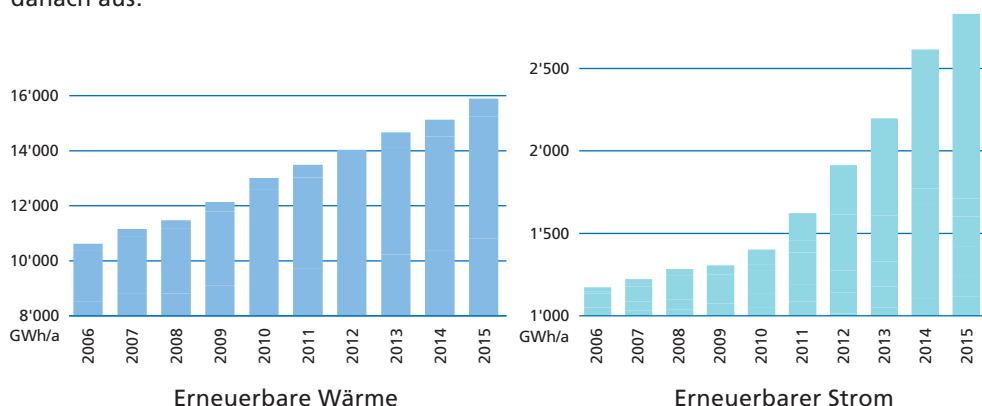
## Haustechniker unter Druck

Konzentrationsprozesse auf dem Markt, ein immer härterer Preiskampf, Konkurrenz durch billige Internatanbieter oder aus dem Ausland, steigende Personalkosten und die Einflüsse der Digitalisierung auf das Kundenverhalten – Sanitärinstallateure und Gebäudetechniker stehen heute vor ganz neuen Herausforderungen! Bei einem zunehmend anspruchsvollen Wettbewerb wird ein zielgerichtetes und effizientes Marketing unabdingbar. Oft ist es für den regionalen Dienstleister die einzige Chance, sich gegen die Gefahr der Verdrängung zu behaupten.



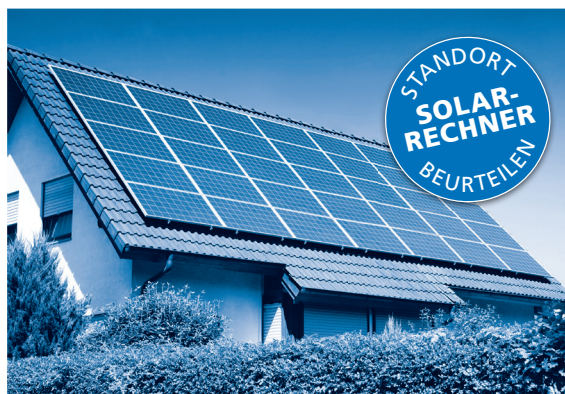
## Trend: Die Zukunft wird grün

Seit dem Jahr 2000 hat sich der Endverbrauch erneuerbarer Energien um das Dreifache erhöht. Aktuellen Prognosen zufolge wird ihr Anteil am Gesamtverbrauch in den nächsten 15 Jahren weiter signifikant steigen. Auch die Kunden messen dem Kriterium Nachhaltigkeit immer grössere Bedeutung zu, und richten ihre Kaufentscheidungen danach aus.



## Praxisbeispiel Solarrechner

Wie sich dieses wachsende Umweltbewusstsein nutzen lässt, zeigt das KMU Bürge Haustechnik aus Dielsdorf. In einer Kooperation mit dem Startup eternity wurde ein Online Solarrechner in die Website integriert. Mittels weniger Klicks können Besucher ihr individuelles Nutzungspotential für Solarenergie kalkulieren lassen. Parallel dazu wird eine persönliche Offerte ausgestellt – alles automatisiert.



## Aktuelle Herausforderungen

### 1. Billighändler

Immer mehr Kunden informieren sich online über Produkte und Dienstleister. Dort stossen sie auf billige Anbieter aus dem Ausland, deren Preise 30-50% tiefer liegen. Das verschärft den Preisdruck für lokale Anbieter zusätzlich.

### 2. Digitalisierung

80% der Schweizer surfen heute per Smartphone im Internet. Ein professioneller Internetauftritt und Online-Marketing sind erfolgsentscheidend.

### 3. Personalprobleme

Rekrutierung von Lehrlingen und Mitarbeitern in der Haustechnikbranche ist sehr schwierig. Zusätzlich leidet die Branche unter hohem Fachkräfteverlust und steigenden Personalkosten. Nachfolgeregelungen und Arbeitsauslastung können sich zu echten Problemfeldern entwickeln.

### 4. Grosse Systemanbieter

Zusammenschlüsse und Aufkäufe durch Marktführer mit Komplettangebot sorgen für einen immer härteren Wettbewerb und Preiskampf. Das trifft vor allem KMUs, welche aus dem Markt verdrängt werden, wie das Unternehmen LMM Gebäudetechnik in Oftringen.