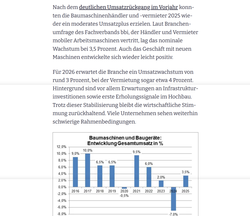
Anzeige

Baumaschinenmarkt

Handel zwischen Digitalisierung, Preisdruck und Fachkräftemangel

Britta Grönewe | 12.03.2026, 14:01 Uhr | 4 MIN. READING

Der Baumaschinenhandel in Deutschland stabilisiert sich leicht – steht aber unter massivem strukturellem Druck. Steigende Kosten, Fachkräftemangel und neue Wettbewerber setzen die mittelständisch geprägte Branche unter Zugzwang.



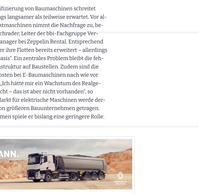
Steigende Kosten, neue Wettbewerber und digitale Plattformen verändern das Geschäft des Baumaschinenhandels. | Foto: HKL

Das sind die neuen Preisbrecher der nächsten Generation
Mit der LIFEFIT 10 CLEAR und LIFEFIT 12 CLEAR präsentiert die Schwäbische Hemmerle, neue smarte Prothesenfüsse, die ein elektrisch betriebenes Gelenk besitzen.

Anzeige

Nach dem deutlichen Umsatzrückgang im Vorjahr konnten die Baumaschinenhändler und -vermieter 2025 wieder ein moderates Umsatzplus erzielen. Laut Branchenumfrage des Fachverbands bbi, der Händler und Vermieter mobiler Arbeitsmaschinen vertritt, lag das nominale Wachstum bei 1,5 Prozent. Auch das Geschäft mit neuen Maschinen entwickelte sich wieder leicht positiv.

Für 2026 erwartet die Branche ein Umsatzwachstum von rund 3 Prozent, bei der Vermietung sogar etwa 4 Prozent. Hintergrund sind vor allem Erwartungen an Infrastrukturinvestitionen sowie erste Erholungssignale im Hochbau. Trotz dieser Stabilisierung bleibt die wirtschaftliche Stimmung zurückhaltend. Viele Unternehmen sehen weiterhin schwierige Rahmenbedingungen.



Nach einem Absturz im Vorjahr hat sich der Gesamtumsatz im Baumaschinenhandel 2025 wieder stabilisiert. | Foto: bbi

Baumaschinenhandel: Kosten und Fachkräfte bremsen das Geschäft

Ein zentrales Problem bleibt der Fachkräftemangel, vor allem im technischen Service. „Trotz guter Auftragslage begrenzt die Verfügbarkeit von Mechatrorikern das Wachstumspotential", erklärte bbi-Geschäftsführer Jürgen Klüpert. Gleichzeitig steigen die Kosten in vielen Bereichen deutlich. Energiepreise, Personal, Logistik und Finanzierung belasten die Unternehmen zunehmend. Auch CO_2-Abgaben sowie höhere Transportkosten wirken sich aus.

Der bbi spricht deshalb von einem gleichzeitigen Kosten- und Transformationsdruck: Unternehmen müssen investieren – etwa in Digitalisierung oder klimafreundliche Technologien – während ihre Margen unter Druck geraten.

Konkurrenz aus China: Marktlücke bei einfachen Maschinen

Ein weiteres Thema ist der wachsende Wettbewerb durch chinesische Hersteller. Nach Einschätzung vieler Händler sind europäische Maschinen für manche Anwendungen zu stark ausgestattet und damit zu teuer. Dadurch entsteht eine Marktlücke für einfachere und günstigere Geräte aus China. Im Privatmarkt zeigt sich dieser Trend bereits deutlich. Dort werden teilweise Minibagger für rund 1.000 Euro angeboten.

Der klassische Händler versucht, diesen Preisdruck vor allem mit Serviceleistungen zu begegnen – etwa Wartung, Beratung oder Ersatzteilversorgung.

Elektromaschinen: Nachfrage wächst, aber langsam

Auch die Elektrifizierung von Baumaschinen schreitet voran – allerdings langsamer als teilweise erwartet. Vor allem bei Kompaktmaschinen nimmt die Nachfrage zu, berichtete Peter Schrader, Leiter der bbi-Fachgruppe Vermietung und Manager bei Zeppelin Rental. Entsprechend hätten Vermieter ihre Flotten bereits erweitert – allerdings „auf niedriger Basis". Ein zentrales Problem bleibt die fehlende Ladeinfrastruktur auf Baustellen. Zudem sind die Anschaffungskosten bei E-Baumaschinen noch hoch – vor deutlich hoher „Ich hatte mir ein Wachstum des Bestellschäfts gewünscht – das ist aber nicht vorhanden", so Schrader. Der Markt für elektrische Maschinen werde derzeit vor allem von größeren Bauunternehmen getragen. Für kleinere Firmen spiele er bislang eine geringere Rolle.

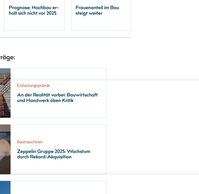
Anzeige

Plattformen und Onlinehandel verändern den Baumaschinen-Markt

Auch digitale Plattformen gewinnen im Baumaschinenhandel an Bedeutung. In der Vermietung existieren inzwischen sechs bis sieben Plattformen, über die Maschinen angeboten werden. Viele kleinere Händler haben dafür keine eigene Infrastruktur auf, sondern nutzen bestehende Marktplätze. Die Branche beobachtet diese Entwicklung aufmerksam. Plattformen können zusätzliche Vertriebskanäle schaffen – bergen aber auch das Risiko, das bestehende Geschäft zu verdrängen.

Im Werkzeugsegment sei dieser Wandel bereits sichtbar, erläuterte bbi-Vorsitzender Heinrich Odenwälder: Elektrowerkzeuge würden heute stark über Onlinehandel verkauft, wodurch der Preiswettbewerb deutlich zugenommen habe. Bei größeren Baumaschinen bleibe der regionale Handel allerdings oft erste Adresse. Helfe. Kunden informieren sich zwar zunehmend online, kaufen aber häufig weiterhin beim Händler vor Ort.

Baumaschinenhandel: Beratung bleibt entscheidend



"Der Baumaschinenhandel bleibt ein people business." - Peter Schrader | Foto: Zeppelin Rental

Trotz Digitalisierung bleibt der Markt stark von persönlichen Kontakten geprägt. „Die Branche ist ein people business", sagte Schrader. Baunternehmen benötigten häufig projektbezogene Beratung – etwa bei der Auswahl von Maschinen für spezielle Einsätze. Dieser Beratungsbedarf sichert den klassischen Händler weiterhin eine wichtige Rolle im Markt.

Baumaschinenhandel fordert verlässliche Wirtschaftspolitik

Vor diesem Hintergrund fordert der bbi von der Politik investitionsfreundliche Rahmenbedingungen. Steigende Kosten, regulatorische Anforderungen und schwächelnde Umsätze hätten zuletzt Investitionen erschwert. Gleichzeitig müssten Unternehmen massiv in neue Technologien investieren – etwa in klimafreundliche Maschinen oder digitale Prozesse. Große Hoffnungen setzt die Branche auf das geplante Sondervermögen für Infrastruktur und Klimaneutralität. Entscheidend sei aber, dass die Mittel schnell in konkrete Projekte fließen. Nur so könnten Bauwirtschaft und Baumaschinenhandel neue Investitionsimpulse erhalten.

Lesen Sie dazu auch:

- Zeppelin Rental: „Setzen konsequent auf die Stärkung unserer Ostlogistikzentrum"

Zur Startseite

Teilen | Drucken

Diese Abbruchzange trennt Beton und Stahl in einem Schritt
Kostenoptimierte Rückbau-Arbeit mit minimalem Verbrauchsmaterial: Eine neuartige Abbruchzange von MB Crusher reduziert Betonabfall und spitzen mit weniger Aufwand.

Anzeige

Mehr zum Thema:

03.02.2026 | Bauhauptgewerbe | Zwischen Stagnation, Stabilisierung und Optimismus

19.08.2025 | Bauhauptgewerbe | Prognose: Hochbau erhält sich nicht vor 2025

06.05.2025 | Hochbau | Frauenanteil im Bau steigt weiter

Neueste Beiträge:

10.04.2026 | Einbauungsbrücke | Aus der Baustelle verbaut: Bauwirtschaft und Handwerk über Kritik

20.04.2026 | Baumaschinen | Zeppelin Gruppe 2025: Wachstum durch Rekord-Akquisition

17.04.2026 | Baugeräteprüfungen | Zinsengrün überschatten Aufwind im Wohnungsbau

Weitere Beiträge

Meistgelesene Artikel

1. Tarifvertrag Baugewerbe
   Das sind die Lohnerhöhungen bis 2027
2. Tarifvertrag
   So hoch sind die Löhne und Gehälter im GaLaBau
3. Baugewerbe
   Tarifliöhne steigen ab April deutlich

1 — 2 — 3

Jetzt Ausschreibungen finden
Wählen Sie eine Leistungsart, die Sie interessiert.

Bau | Dienstleistung | Lieferung

Weiter

Verwandte Bau-Stichworte:

Baumaschinen | Baukonjunktur

Top Bau-Stichworte:

Tarifverhandlungen | Baumaschinen | Bagger | Firmen | Projekte

Jetzt zum Newsletter anmelden:

Lesen Sie Nachrichten zu Bauwirtschaft und Baupolitik aus erster Hand. Plus: Hoch-, Tief- und Straßenbau.

Email | Anmelden

Weitere Newsletter und Informationen