



Industrie Commerce Pro

Schäden gezielt zu passenden Projekten machen

Wie Bautenschutz-Unternehmen mit klar strukturierter Leistungsdarstellung mehr passende und wirtschaftlichere Projekte gewinnen

Praxis-Ratgeber für Bautenschutz-Unternehmen

1. Ausgangssituation

Bautenschutz ist ein sensibles Thema. Viele Anfragen beginnen mit einem akuten Problem - aber nicht jede Anfrage entwickelt sich zu einem wirtschaftlich sinnvollen Projekt. Unklare Schadensbeschreibungen, viele kleine Reparaturanfragen und hoher Beratungsaufwand kosten Zeit, Marge und Planungssicherheit.

Typische Auslöser sind zum Beispiel:

- Feuchteschäden

- Schimmel
- Risse
- Abplatzungen
- Kellerabdichtungen
- Fassadenschäden

Viele Kunden suchen zunächst online nach Hilfe und stehen dabei häufig unter Zeitdruck.

Typische Situation auf vielen Websites:

- Leistungen sind allgemein beschrieben
- Schäden werden nicht klar eingeordnet
- Referenzen sind wenig strukturiert
- Anfragen kommen unvollständig an

Folge:

- Hoher Beratungsaufwand
- Viele kleine Reparaturanfragen
- Zeitverlust im Erstkontakt

Eine klar strukturierte Darstellung der Leistungen kann hier gezielt steuern.

Was bessere Projektanfragen wirtschaftlich bedeuten können

Im Bautenschutz kosten unvollständige oder ungeeignete Anfragen nicht nur Zeit im Erstkontakt. Sie binden auch Kapazität, die für passende und ertragreichere Projekte fehlt.

Beispielrechnung:

5 unqualifizierte Anfragen pro Monat
× 1,5 Stunden interner Aufwand
× 60 € interner Stundensatz
= **5.400 € interner Aufwand pro Jahr**

Entstehen durch eine klarere digitale Anfrageführung zusätzlich nur **2 qualifizierte Anfragen pro Monat** und daraus **1 zusätzlicher Auftrag pro Monat** mit durchschnittlich **1.500 € Ertrag**, ergibt sich ein möglicher Mehrertrag von:

18.000 € pro Jahr

Das Beispiel zeigt: Eine bessere digitale Vorqualifizierung kann den Beratungsaufwand senken und gleichzeitig zu mehr passenden Projekten führen.

2. Herausforderungen im Bautenschutz

2.1 Viele kleine Anfragen

Nicht jeder Feuchteschaden entwickelt sich zu einem größeren Projekt. Kleinreparaturen verursachen jedoch oft denselben Beratungsaufwand wie größere Maßnahmen.

Das belastet die Wirtschaftlichkeit.

2.2 Unklare Schadensbeschreibung

Viele Anfragen enthalten nur sehr allgemeine Informationen, zum Beispiel:

„Wir haben Feuchtigkeit im Keller.“

Wichtige Angaben fehlen häufig:

- Fotos
- Baujahr
- Schadensumfang
- Fläche
- Nutzung des Gebäudes

Das führt zu:

- Rückfragen
- unnötigen Besichtigungsterminen
- unsicherer Kalkulation

2.3 Preisvergleich statt Problemlösung

Wenn Fachkompetenz nicht sichtbar ist, wird häufig nur gefragt:

„Was kostet die Abdichtung pro Meter?“

Dabei sind Schäden im Bautenschutz meist individuell und müssen fachlich bewertet werden.

2.4 Schwankende Projektgrößen

Die Bandbreite reicht oft von kleinen Reparaturen bis zu kompletten Kellerabdichtungen. Ohne klare Struktur lassen sich Projekte nur schwer steuern.

3. Wie eine strukturierte Leistungsdarstellung im Bautenschutz wirkt

Eine klar strukturierte Darstellung hilft, Schäden besser einzuordnen und Projekte gezielter zu steuern.

Ein digitaler „Leistungs-Shop“ im Bautenschutz ist dabei kein Produktshop, sondern ein **problem- und lösungsorientierter Einstieg**.

Digitale Struktur bedeutet im Bautenschutz vor allem eines: passende Projekte früher erkennen und ungeeignete Kleinaufträge schneller filtern.

3.1 Schadensbilder klar strukturieren

Statt nur Leistungen aufzuzählen, empfiehlt sich eine Struktur nach typischen Schadensbildern, zum Beispiel:

- Feuchte Kellerwände
- Aufsteigende Feuchtigkeit
- Rissbildung im Mauerwerk
- Abplatzende Putzflächen
- Schimmelbildung

Jeder Bereich kann enthalten:

- typische Ursachen
- mögliche Vorgehensweisen
- Beispielprojekte

So können Interessenten ihr Problem besser einordnen.

3.2 Referenzen als Vertrauensnachweis

Referenzen sollten zeigen:

- Ausgangszustand
- Analyse
- Lösung
- Ergebnis

Vorher-Nachher-Bilder sind besonders wirkungsvoll. So wird nicht nur das Ergebnis sichtbar, sondern auch die Fachkompetenz.

3.3 Strukturierter Anfrageprozess

Ein gutes Anfrageformular fragt zum Beispiel nach:

- Art des Schadens
- Dauer des Problems
- Baujahr des Gebäudes
- Größe der betroffenen Fläche
- Fotos
- Standort

Je vollständiger eine Anfrage ist, desto besser kann sich der Betrieb auf das Projekt vorbereiten.

3.4 Projektorientierung statt Reparaturbetrieb

Durch eine klare Darstellung typischer Projektumfänge wird sichtbar:

- Welche Maßnahmen sinnvoll sind
- Welche Größenordnung wirtschaftlich ist

Das reduziert unpassende Kleinaufträge.

4. Konkrete Maßnahmen für mehr passende Projekte

- Struktur nach Schadensarten statt nur Leistungsbezeichnungen
- Referenzen systematisch aufbauen
- Schadensformular mit Upload-Funktion integrieren
- Typische Projektumfänge benennen
- Regionale Einsatzgebiete klar darstellen

Diese Maßnahmen führen typischerweise zu:

- weniger Streuverlust
 - besseren Erstinformationen
 - kürzerer Angebotszeit
 - höherem durchschnittlichen Projektwert
-

5. Praxisbeispiel

(fiktiv, aber branchenrealistisch)

Ein Bautenschutz-Unternehmen fügte in seine Website eine klare Leistungsstruktur ein:

- Gliederung nach Schadensbildern

- Aufbau ausführlicher Referenzprojekte
- Einführung eines strukturierten Schadensformulars
- Klare Darstellung typischer Projektgrößen

Ergebnis:

- Weniger Kleinreparaturanfragen
- Mehr passende Projekte
- Bessere Vorbereitung auf Termine
- Höherer durchschnittlicher Auftragswert

6. Einstieg mit der Vertriebsstruktur-Analyse

In der Vertriebsstruktur-Analyse prüfen wir unter anderem:

- Ist Ihre Website problemorientiert aufgebaut?
- Werden Schadensbilder verständlich erklärt?
- Kommen vollständige Projektanfragen über Ihre Website rein?
- Wie viel Zeit geht im Erstkontakt verloren?
- Welche Struktur führt zu wirtschaftlich besseren Projekten?

Sie erhalten:

- eine klare Bewertung
- konkrete Verbesserungsvorschläge
- eine priorisierte Maßnahmenliste

Ziel ist: Mehr passende Projekte und weniger unnötiger Aufwand.

7. Abgrenzung der Verantwortlichkeiten

IndustrieCommercePro unterstützt bei der Einrichtung und Optimierung **digitaler Vertriebs- und Anfrageprozesse**.

Die Verantwortung für Analyse, Zustandsbewertung, statische Einschätzung, Materialauswahl, Ausführung und rechtliche Anforderungen liegt ausschließlich beim ausführenden Bautenschutzunternehmen bzw. den verantwortlichen Fachplanern.

Meine Empfehlungen betreffen ausschließlich die **digitale Struktur und Darstellung im Vertrieb** und stellen keine technische oder rechtliche Beratung dar.

8. Fazit

Bautenschutz lebt von:

- Vertrauen
- Fachkompetenz
- klarer Analyse
- sauberer Ausführung

Eine klar strukturierte digitale Leistungsdarstellung

- ordnet Schadensbilder
- zeigt Kompetenz
- filtert passende Projekte
- reduziert unklare Anfragen
- stabilisiert die Auslastung

Digitale Struktur unterstützt die technische Kompetenz.

Jetzt den nächsten Schritt gehen

Mit der Vertriebsstruktur-Analyse für Bautenschutz-Unternehmen prüfen wir, wie klar Ihre Website problemorientiert aufgebaut ist, wie gut Schadensbilder eingeordnet werden und an welchen Stellen heute Zeit, Marge oder Projektqualität verloren gehen.

Sie erhalten:

- eine klare Bewertung Ihres Ist-Zustands
- konkrete Verbesserungsvorschläge
- priorisierte nächste Schritte

Ziel: mehr passende Projekte, weniger unnötiger Beratungsaufwand und ein besserer Ertrag pro Auftrag.

Kontakt: info@industriecommercepro.de

Web: www.industriecommercepro.de

Autor:

Wolfgang Droppelmann

IndustrieCommercePro - Strukturierte digitale Vertriebsprozesse für Industrie, Bau und Handwerk