



# Industrie Commerce Pro

## Projekte gezielt steuern - statt Angebotszeit zu verlieren

Wie Bauunternehmen mit klar strukturierter  
Leistungsdarstellung mehr passende und  
wirtschaftlichere Aufträge gewinnen

## Praxis-Ratgeber für Bauunternehmen

---

### 1. Ausgangssituation

Viele Bauunternehmen erhalten genügend Anfragen. Das Problem ist meist nicht die Anzahl, sondern die Qualität der Anfragen. Unklare Projektgrößen, hoher Angebotsaufwand und wirtschaftlich unpassende Anfragen kosten Zeit, Marge und Planungssicherheit.

Typische Situation:

- viele Kontaktanfragen über Telefon oder E-Mail
- unklare Projektgrößen

- hoher Angebotsaufwand
- Vergleich über den Preis
- schwankende Auslastung

Das Problem liegt selten auf der Baustelle. Es beginnt oft bereits beim **ersten digitalen Kontakt über die Website**.

## Was bessere Anfragequalität wirtschaftlich bedeuten kann

Unklare oder unpassende Projektanfragen verursachen nicht nur internen Aufwand. Gleichzeitig fehlt diese Zeit oft für wirtschaftlich passende Bauprojekte.

### Beispielrechnung:

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

Führen klarere digitale Anfragewege zusätzlich zu nur **2 qualifizierten Anfragen pro Monat** und daraus zu **1 zusätzlichen Auftrag pro Monat** mit durchschnittlich **1.500 € Ertrag**, ergibt sich ein möglicher Mehrertrag von:

**18.000 € pro Jahr**

**Das Beispiel zeigt: Bessere Anfragequalität kann nicht nur Aufwand reduzieren, sondern auch zu mehr passenden und wirtschaftlicheren Projekten führen.**

---

## 2. Herausforderungen für Bauunternehmen

### 2.1 Hoher Aufwand für Angebote

Besichtigung, Kalkulation und Angebot benötigen Zeit - auch dann, wenn kein Auftrag zustande kommt.

Je kleiner oder unklarer ein Projekt beschrieben ist, desto schlechter wird das Verhältnis von **Aufwand zum Ertrag**.

### 2.2 Unpassende Projektgrößen

- Kleinprojekte mit hohem Abstimmungsaufwand
- Unrealistische Budgetvorstellungen

- Projekte außerhalb des regionalen Fokus

Ohne klare Struktur fehlt die Steuerung.

## 2.3 Preisvergleich statt Leistungsbewertung

Wenn Leistungen auf der Website nur allgemein beschrieben sind, vergleichen Interessenten vor allem den Preis - und nicht die Qualität oder Kompetenz des Unternehmens.

## 2.4 Schwankende Auslastung

Mal viele kleine Aufträge, mal große Projekte - dazwischen Lücken. Die Planung der Kapazitäten wird dadurch schwierig.

---

# 3. Wie eine klare digitale Leistungsstruktur Bauprojekte steuert

Eine strukturierte Darstellung der Leistungen auf der Website ist **kein Online-Baumarkt**, sondern ein digitaler Vertriebsprozess. Digitale Struktur bedeutet für Bauunternehmen vor allem eines: wirtschaftlich passende Projekte früher erkennen und unpassende Anfragen schneller filtern.

Sie hilft Interessenten:

- Leistungen zu verstehen
- passende Objekte anzufragen
- und wichtige Informationen direkt mitzuliefern

## 3.1 Leistungen klar nach Projektarten gliedern

Statt allgemeiner Beschreibungen sollten Bauleistungen nach Projektarten strukturiert sein, zum Beispiel:

- Neubau
- Umbau & Anbau
- Sanierung

- Gewerbebau
- Spezialleistungen

Jeder Bereich mit:

- typischem Projektumfang
- Ablaufbeschreibung
- Referenzen

Das schafft Orientierung und stärkt die Positionierung.

### **3.2 Referenzen strukturiert darstellen**

Referenzen sollten mehr sein als eine Bildergalerie.

Bewährt hat sich eine klare Struktur:

- Ausgangssituation
- Bauaufgabe
- Lösung
- Ergebnis

So wird Kompetenz sichtbar - und der reine Preisvergleich reduziert sich.

### **3.3 Projektanfrage strukturiert erfassen**

Ein gutes Anfrageformular für Bauprojekte fragt zum Beispiel nach:

- Projektart
- Standort
- Baugröße
- Zeitraum
- Budgetrahmen

- Upload von Plänen oder Fotos

Nutzen:

- Weniger Rückfragen
- Schnellere Kalkulation
- Bessere Vorbereitung für Gespräche und Angebote

### **3.4 Wirtschaftlich passende Projektgrößen sichtbar machen**

Durch klare Kommunikation auf der Website wird deutlich:

- Welche Projekte im Fokus stehen
- Welche Größenordnung sinnvoll ist

Das reduziert unpassende "Kleinanfragen".

### **3.5 Regionale Schwerpunkte klar darstellen**

Ein klar definierter Einsatzradius:

- vermeidet Streuverluste
- spart Fahrtzeiten
- verbessert die Planung der Baustellen

---

## **4. Konkrete Maßnahmen**

1. Leistungsbereiche klar strukturieren
2. Referenzen neu aufbauen
3. Anfrageformular erweitern
4. Projektgrößen definieren
5. Regionale Schwerpunkte sichtbar machen

Diese Schritte führen zu:

- besser vorqualifizierten Projektanfragen
- weniger Angebotsstunden für ungeeignete Projekte
- höherem durchschnittlichen Projektwert
- planbarer Auslastung

Beispiel:

- Neubau ab definierter Größenordnung
- Sanierung mit klarem Schwerpunkt
- Umbau für definierte Zielgruppen

Nutzen:

- höhere durchschnittliche Projektwerte
- weniger Streuverlust
- bessere Positionierung

---

## 5. Praxisbeispiel

(fiktiv, aber branchenrealistisch)

Ein Bauunternehmen strukturierte die Leistungsstruktur seiner Website neu:

- klare Leistungsbereiche (Neubau, Sanierung, Gewerbe)
- Aufbau aussagekräftiger Referenzprojekte
- Integration eines strukturierten Projektformulars
- Klare Benennung typischer Projektgrößen

Ergebnis:

- Weniger unpassende Anfragen
  - Mehr qualifizierte Bauprojekte
  - Kürzere Angebotszeiten
  - Höherer durchschnittlicher Auftragswert
- 

## 6. Fazit

Bauunternehmen leben von:

- Vertrauen
- Struktur
- Planung
- Wirtschaftlichkeit

Eine klar strukturierte digitale Leistungsdarstellung

- filtert passende Projekte
- reduziert Preisvergleiche
- spart Angebotszeit
- stabilisiert die Auslastung

Digitale Struktur unterstützt damit die unternehmerische Planung im Bauunternehmen.

---

## 7. Einstieg mit der Vertriebsstruktur-Analyse

In der Vertriebsstruktur-Analyse prüfen wir unter anderem:

- Wie klar sind Ihre Leistungen auf der Website strukturiert?
- Kommen vollständige Projektanfragen über Ihre Website rein?
- Wo verlieren Sie Zeit im Erstkontakt?
- Welche Struktur bringt wirtschaftlich bessere Projekte?

Sie erhalten:

- Eine klare Bewertung
- Konkrete Maßnahmen
- Eine Prioritätenliste

Ziel ist: Mehr passende Projekte mit besserem Ertrag pro Auftrag.

---

## 8. Abgrenzung der Verantwortlichkeiten

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

Die Verantwortung für Bauplanung, Statik, Ausführung, Baustellenorganisation, Arbeitsschutz, Genehmigungen sowie rechtliche und normative Konformität liegt beim Bauunternehmen bzw. dessen Planern und Ingenieuren.

Meine Empfehlungen betreffen ausschließlich digitale Struktur und Vertriebsprozesse und stellen keine bautechnische oder rechtliche Beratung dar.

---

## Jetzt den nächsten Schritt gehen:

Mit der Vertriebsstruktur-Analyse für Bauunternehmen prüfen wir, wie klar Ihre Leistungen auf der Website dargestellt sind, wie gut Projektanfragen vorqualifiziert werden und an welchen Stellen heute Zeit, Marge oder Planungssicherheit verloren gehen.

**Sie erhalten:**

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

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

Kontakt: [info@industriecommercepro.de](mailto:info@industriecommercepro.de)

Web: [www.industriecommercepro.de](http://www.industriecommercepro.de)

---

**Autor:**

Wolfgang Droppelmann

IndustrieCommercePro - Strukturierte digitale Vertriebsprozesse für Industrie, Bau und Handwerk