



Industrie Commerce Pro

Vertrauen sichtbar machen und passende Projekte gewinnen

Wie Restaurierungs- und Sanierungsbetriebe mit einer klaren Leistungsstruktur mehr passende und wirtschaftlichere Projekte gewinnen

Praxis-Ratgeber für Restaurierung und Sanierung

1. Ausgangssituation

Betriebe im Bereich Restaurierung und Sanierung arbeiten häufig an anspruchsvollen Projekten mit hohem Beratungs- und Vertrauensbedarf. Das Problem: Viele dieser Leistungen sind online nicht klar genug dargestellt. Dadurch entstehen unpassende Anfragen, hoher Vorlaufaufwand und häufig Preisvergleiche, obwohl die eigentliche Entscheidung über Erfahrung, Sorgfalt und Referenzen fällt.

- Denkmalpflege

- Altbausanierung
- Schadensanierung
- Spezialtechniken
- Arbeiten an sensiblen Materialien

Die Leistungen sind hochwertig, doch online sind sie häufig nicht klar genug dargestellt.

Typische Situation:

- Eine allgemeine Website
- Wenige strukturierte Referenzen
- Kein klarer Fokus auf typische Projekte
- Kontakt nur per Telefon oder über ein einfaches Formular

Die Folge:

- Unpassende Anfragen
- Hoher Beratungsaufwand
- Preisvergleich statt Qualitätsbewertung

Gerade in dieser Branche entscheidet Vertrauen oft über den Zuschlag.

2. Herausforderungen für Restaurierungs- und Sanierungsbetriebe

2.1 Hoher Beratungsaufwand

Restaurierungs- und Sanierungsprojekte sind meist komplex. Viele Erstgespräche führen nicht zu einem Auftrag.

Das kostet:

- Zeit
- Planung
- Besichtigungstermine

2.2 Unklare Projektgrößen

Häufig entstehen Anfragen über:

- sehr kleine Reparaturen
- fachlich unpassende Projekte
- unrealistische Budgetvorstellungen

Ohne klare Struktur fehlt die Vorqualifizierung.

2.3 Preisvergleich statt Fachkompetenz

Wenn Spezialisierung und Erfahrung online nicht sichtbar sind, wird häufig nur der Preis verglichen.

Dabei lebt die Branche von:

- Erfahrung
- Fachwissen
- Sorgfalt
- Referenzen

2.4 Schwankende Auslastung

Unklare Projektgrößen führen zu:

- kurzfristigen Engpässen
- Leerlaufphasen
- schwieriger Planung

Planbare Projekte sind wirtschaftlich deutlich stabiler.

3. Wie eine klare Leistungsstruktur wirkt

Eine strukturierte Darstellung der Leistungen auf der Website hilft dabei, Kompetenz sichtbar zu machen und Projekte gezielter zu steuern.

Digitale Struktur bedeutet in der Restaurierung und Sanierung vor allem eines: Vertrauen früher aufbauen und passende Projekte gezielter vorqualifizieren.

3.1 Leistungen klar strukturieren

Statt allgemeiner Beschreibungen empfiehlt sich eine klare Gliederung nach Leistungsbereichen, zum Beispiel:

- Denkmalgerechte Restaurierung
- Feuchteschäden & Bauwerksdiagnostik
- Betoninstandsetzung
- Fassadensanierung
- Innenraumsanierung

Jeder Bereich sollte enthalten:

- typischen Projektumfang
- Ablaufbeschreibung
- Referenzbeispiele

Das schafft Klarheit für Interessenten.

3.2 Referenzen als Vertrauensbeweis

Restaurierungsprojekte leben von Referenzen.

Eine sinnvolle Struktur pro Projekt ist zum Beispiel:

- Ausgangssituation

- Herausforderung
- Vorgehensweise
- Ergebnis

Mit aussagekräftigen Fotos.

Das zeigt:

- Erfahrung
- Sorgfalt
- Fachkompetenz

3.3 Projektanfrage strukturiert erfassen

Ein gutes Anfrageformular für Restaurierungs- oder Sanierungsprojekte fragt zum Beispiel nach:

- Objektart
- Baujahr
- Schadensbild
- Standort
- Zeitrahmen
- Fotos des Schadens oder Objekts

Das reduziert Rückfragen und spart Besichtigungstermine.

3.4 Klare Projektorientierung

Durch die Darstellung typischer Projektgrößen wird deutlich:

- Welche Projekte sinnvoll sind
- Welche Leistungen im Fokus stehen

So entstehen weniger unpassende Anfragen.

4. Konkrete Maßnahmen für mehr passende Aufträge

- Leistungen klar strukturieren
- Referenzen neu aufbauen
- Projektanfrageformular erweitern
- Typische Projektgrößen benennen
- Regionale Schwerpunkte sichtbar machen

Diese Maßnahmen führen typischerweise zu:

- besser vorqualifizierten Projektanfragen
- geringerem Beratungsaufwand
- stabilerer Auslastung

5. Praxisbeispiel

(fiktiv, aber branchenrealistisch)

Ein Restaurierungsbetrieb fügte in seine Website eine klare Leistungsstruktur ein:

- klare Gliederung nach Denkmalpflege, Fassaden und Schadensanierung
- Aufbau ausführlicher Referenzseiten
- Integration eines Projektformulars mit Upload-Funktion

Ergebnis:

- Weniger Kleinreparaturen
- Mehr passende Projektanfragen

- Kürzere Vorbereitungszeit
 - Höhere durchschnittliche Projektwerte
-

6. Einstieg mit der Vertriebsstruktur-Analyse

In der Vertriebsstruktur-Analyse prüfen wir unter anderem:

- Ist Ihre Spezialisierung auf der Website klar erkennbar?
- Wie überzeugend sind Ihre Referenzen aufgebaut?
- Kommen vollständige Projektanfragen über Ihre Website rein?
- Wo verlieren Sie Zeit im Erstkontakt?
- Welche Struktur verbessert die Projektqualität?

Sie erhalten:

- eine klare Bewertung
- konkrete Verbesserungsvorschläge
- priorisierte nächste Schritte

Ziel ist: mehr passende Projekte, weniger Streuverlust und ein wirtschaftlicherer Einsatz Ihrer Vertriebsressourcen.

7. Abgrenzung der Verantwortlichkeiten

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

Die Verantwortung für Planung, Ausführung, statische Bewertung, Materialauswahl, denkmalrechtliche Anforderungen und rechtliche Vorgaben liegt ausschließlich beim ausführenden Betrieb bzw. den verantwortlichen Fachplanern.

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

8. Fazit

Restaurierung und Sanierung leben von:

- Vertrauen
- Fachwissen
- Erfahrung
- Referenzen

Eine klar strukturierte digitale Leistungsdarstellung

- macht Kompetenz sichtbar
- filtert passende Projekte
- reduziert unnötige Anfragen
- stabilisiert die Auslastung

Digitale Struktur unterstützt so die handwerkliche Qualität.

Jetzt den nächsten Schritt gehen

Mit der Vertriebsstruktur-Analyse für Restaurierungs- und Sanierungsbetriebe prüfen wir, wie klar Ihre Spezialisierung digital dargestellt ist, wie überzeugend Ihre Referenzen wirken und an welchen Stellen heute unnötiger Beratungsaufwand oder unpassende Anfragen entstehen.

Sie erhalten:

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

Ziel: mehr passende Projekte, weniger Streuverlust und ein wirtschaftlicherer Einsatz Ihrer Vertriebszeit.

Kontakt: info@industriecommercepro.de

Web: www.industriecommercepro.de

Autor:

Wolfgang Droppelmann

IndustrieCommercePro - Strukturierte digitale Vertriebsprozesse für Industrie, Bau und Handwerk