Ausgabe 1/2022

Continu-ING

DER PROFESSIONELLE BAUABLAUF

Magazin für professionelle Bauabläufe

www.continu-ing.com

Der professionelle Bauablauf

REDUZIERE HAFTUNGSRISIKEN

Wie Du im Projektgeschäft professionell Haftungsrisiken reduzierst und dadurch Deine Erträge steigern kannst. Projekte entspannter und mit mehr Freiheit durchführen.

Möglichkeiten für steigende Projektrenditen Seite 4

5 No-Go's in Bauprojekten Seite 5

Arbeitsmethodik: Umsetzung in kleinen Schritten Seite 15

Continu-ING

DER PROFESSIONELLE BAUABLAUF

Besuche auch unseren Youtube-Channel

www.youtube.com/continu-ing

LÜCKEN IM LEISTUNGSVERZEICHNIS

Herzlichen Glückwunsch – die Tatsache, dass Du diese Zeilen liest, macht Dich bereits jetzt schon zu einem Gewinner. Du hast verstanden, dass die ahnungslosen Fachplaner - „Mr. Planlos" - es nicht hinbekommen Leistungsverzeichnisse vollständig und mangelfrei zu erstellen. Deine Pflicht ist es, diese Lücken zu finden und durch Nachtragsleistungsverzeichnisse schließen zu lassen.

Du möchtest den Bauablauf als produktiver und professioneller Partner mit Deinem Auftraggeber zusammen leben? Ihr strebt beide gemeinsam den geschuldeten Werkerfolg an, indem die vereinbarten Qualitäten, Termine und Kosten eingehalten werden. Lückenlose Vertragsgrundlagen sind dafür unabdingbare Voraussetzung!

Wir haben dieses Dossier zusammengetragen, um Dich zu inspirieren und Dir anhand von 3 Fallstudien zu zeigen, wie wir einige unserer Klienten dazu gebracht haben, innerhalb von kurzer Zeit Projektrenditen größer 10% nach Vollkosten mit unseren Systemen zu erzielen.

Das Ziel unserer Zusammenarbeit sind profitable Projekte! Mehr Gelassenheit und weniger nervende Fachplaner.

Zielgruppe dieser Fallstudien

Unsere digitale Unternehmensberatung ist darauf spezialisiert, Unternehmen im Bereich der Handwerker zu mehr Projekterträgen und zu weniger Stress bei mehr Gelassenheit zu verhelfen.

Wir unterstützen unsere Klienten dabei, ihre internen Projektphasen neu zu strukturieren, ihre Premium-Positionierung zu erarbeiten und einen professionellen und kooperativen Prozess zur Projektabwicklung aufzusetzen.

Unsere Klienten fallen in diese Kategorien

- ausführende Handwerksunternehmen
- Anlagenbauer aus der technischen Gebäudeausrüstung
- Geschäftsbereiche unserer Klienten: Gewerbebau, Generalunternehmergeschäft, Industrie, öffentliche Auftraggeber, klassisches B2B-Geschäft

Hast Du auch manchmal den Gedanken:

„Ich könnte eigentlich mehr aus den Projekten rausholen, für die Arbeit die ich hier immer mitmachen!"

oder sowas hier:

„Es geht mir auf den Senkel, dass die ahnungslosen Fachplaner immer nur Schrott liefern und ich dafür büßen soll!"

Dir fehlt aber das nötige System oder das nötige Selbstverständnis?
Dann ist das hier genau das Richtige für Dich!

Fallstudie 1 - Vom Sozialhandwerker zum Profipartner

Das Unternehmen aus NRW ist ein sehr erfolgreiches Einzelunternehmen mit langjähriger Tradition und ist im B2C (Business-to-Consumer) und B2B (Business-to-Business) Markt tätig.

Der Geschäftsführer war in der Vergangenheit mehrfach schwer krank, da die Risiken in größeren öffentlichen Projekten nicht zu kalkulieren waren und in den vergangenen Jahren mehrere 100.000 € verloren gingen. Er hatte es satt immer nur von Mr. Planlos angefahren und beleidigt zu werden, wusste aber nicht so recht, wie er sich helfen kann.

Das Potential in öffentlichen Projekten war ihm durchaus bewusst. Deshalb entschied er auch in der Zukunft hier Aufträge anzunehmen. Er war auf der Suche nach professioneller Unterstützung und wollte seine Projektleiter zu Seminaren schicken.

Der Unternehmer aus NRW wollte das Angebot B2B weiter verfolgen und den Sprung vom Sozialhandwerker hin zum Profipartner schaffen, seine Ziele mit uns:

- Eine Lösung, um im B2B-Bereich auch Geld verdienen zu können, denn in vielen Projekten brachte er Geld mit
- Einen Weg, endlich seine erbrachten Leistungen auch abrechnen zu können, ansatt als sog. „Sozialhandwerker" alles kostenlos mitzumachen
- Eine Methode, um den fehlenden Projektertrag wieder auszumerzen und Projekte im B2B Bereich erfolgreich durchzuführen, damit er genug Rendite erwirtschaftet, um nachts besser schlafen zu können

Viele Handwerker wünschen sich, Ihre Projekte in irgendeiner Form wirtschaftlich planbar und sicher durchführen zu können - wir konnten auch hier weiterhelfen.

Möglichkeiten für steigende Projektrenditen

Grundsätzlich ist es möglich, nahezu jedes Projekt trotz fehlenden und unvollständigen Ausführungsunterlagen zu professionalisieren.

Gerade im B2B-Bereich ist es extrem wichtig darauf zu achten, dass sich eine wirtschaftliche Montage nur dann realisieren lässt, wenn alle zur Ausführung nötigen Unterlagen dem Unternehmer vorliegen.

Sobald sich der Auftraggeber in Annahmeverzug befindet kann er den ersten Nachtrag in Form von Entschädigungen nach §642 BGB durchsetzen.

Wir haben die Mitarbeiter darin trainiert, wie sie die 3 wesentlichen Schritte umsetzen, um die Ertragssituationen in den Projekten zu verbessern.

1. **Standardisierung des Ausschreibungsprozesses**
2. **Professionelle Ablaufplanung ab Vertragsunterzeichnung, mitunter 321 € Erstellungskosten pro Nachtrag**
3. **Reduzierung des Helfersyndroms**

Langzeitresultat der Beratung

Das Unternehmen erzielt mittlerweile deutlich 6-stellige Jahreserträge alleine aus den implementierten Bearbeitungspauschalen für Nachtragserstellungen im B2B-Bereich. Durch diese neue Ertragssituation ist es nunmehr möglich, sich mehr und mehr auf die Arbeit an dem Unternehmen statt in dem Unternehmen zu konzentrieren. Der Unternehmer schafft es nun, den Projektleitern über die Schulter zu schauen und seine Erfahrung weiterzugeben.

„Wenn jemand zu dir sagt:
„Das geht nicht", dann denke daran,
es sind seine Grenzen, nicht deine."

Urs Meier,
ehemaliger Fußballschiedsrichter
und Mindset-Coach bei Continu-ING

Fünf No-Go´s in Bauprojekten

Von der Idee über die Planung und Ausführung bis hin zum fertigen Objekt. Eigentlich ist der Ablauf bei Bauprojekten einfach und klar, und doch geht so viel schief. Und das, weil grundlegende Vorgehensweisen nicht beachtet werden, und auch weil grundlegende Rechte und Pflichten von Projektbeteiligten nicht eingehalten werden. Die folgenden 5 No-Go´s sollten Handwerker bei Bauprojekten unbedingt beachten, um das Projekt am Ende erfolgreich und vor allem ertragreich abschließen zu können!

1. Kein Baubeginn ohne Planung

Fast jeder Handwerker kennt die Situation: Er wird gedrängt mit der Baustelle zu beginnen, obwohl gar nicht klar ist, was im Detail auszuführen ist.

Das heißt: Es gibt keine Ausführungsunterlagen (AFU) oder zumindest keine vollständigen AFU. Dazu kommen Differenzen zum Leistungsverzeichnis, kurz LV. Außerdem ist der Bauzeitenplan (BZP) schon lange überholt und der geplante Baubeginn aus dem Vertrag ist schon nicht mehr haltbar oder sogar bereits in der Vergangenheit.

Dann einfach auf die Baustelle zu fahren und loszulegen ist zwar gut gemeint, im Grunde aber leichtsinnig, da Bauablaufstörungen vorprogrammiert sind.

AFU, LV und BZP sind vertragliche geschuldete Vorleistungen und elementar wichtig, denn ohne diese ist ein Werkerfolg in der Regel nicht zu erreichen.

Der Werkerfolg, sprich das zu liefernde Endergebnis, kann gar nicht geleistet werden, wenn die AFU unvollständig ist, die Lücken im LV nicht geklärt sind und der Handwerker nicht richtig disponieren kann, weil der Bauzeitenplan nicht existiert und man nicht weißt wann welche Leistung erforderlich ist.

Summa Summarum gilt: Niemals bauen ohne eine mangelfreie und abgestimmte Planung.

2. Kein Baubeginn ohne technische Prüfung

In der Zuschlagsphase, wenn man den Auftrag erhält, dann ist man in einem Vertragsverhältnis. Und die Vertragspflicht Nummer Eins des Handwerkers ist die technische Prüfpflicht.

Und das ist auch gut so, denn wenn man die AFU technisch prüft und gefundene Mängel zurückspielt, sodass sie vor Baubeginn mangelfrei vorliegt, erst dann kann man eine saubere Montageplanung machen. Aus dieser heraus kann erst eine ordentliche Disposition erfolgen.

Aber weil viele Handwerker das alles nicht machen, gehen sie Risiken und Wagnisse ein, die dann zum Zeitpunkt der Abnahme mangelhafte Leistungen darstellen können. Und dann geht wieder die Diskussion und der Stress los, wer denn jetzt was zu leisten hatte und jetzt zu verschulden hat. Und das kostet wiederum Nerven und am Ende auch oft Geld, dabei kann eine mangelfreie Planung und technische Prüfung vor Baubeginn für Klarheit sorgen, wenn man darauf besteht und eben seine technische Prüfpflicht auch durchführt!

3. Keine Leistung ohne Vertrag – Keine Änderungsleistung ohne Änderungsvertrag

Soweit easy, oder? Es gibt einen Vertrag, darin ist geregelt wer was zu leisten hat und was das kostet. Aber warum werden solche grundlegenden Prinzipien im Bauwesen nicht beachtet?

Was bedeutet denn Vertrag in der Baubranche? Nun, wir haben eine Ausführungsplanung und ein LV, die darin beschriebenen Anforderungen hat der Handwerker bepreist.

Wie es aber in der Ausführung so ist: Es kommt zu Änderungen und Zusatzleistungen, die ursprünglich nicht vereinbart waren. Und auch somit nicht einkalkuliert und bepreist wurden. Was also sollte dann passieren? Natürlich auch eine Vertragsänderung. Heißt ggf. neue AFU, ein neues LV, und auch ein neues Angebot. Jetzt kommt aber der Knackpunkt. Viele Handwerker sagen: „Klar mach ich, hier haste mal ein Angebot, aber beauftragen musst du nicht, ich mach das alles schon mal. Lass uns in drei Monaten darüber reden, wie wir das dann abrechnen."

Wird das so gemacht, gibt's aber häufig dasselbe Ergebnis: Streit um Vergütung, Einbehalte und Stress. „Hast Du gar nicht angezeigt, wollte ich gar nicht haben für diesen Preis, hast Du gar nicht ausgeführt!" Und am Ende ist der Handwerker der Dumme, weil er Leistung ohne Vertrag erbracht hat und jetzt keine vertragliche Gegenleistung, nämlich sein Geld, einfordern kann.

Grundsätzlich gilt daher immer: Keine Leistung ohne Vertrag, und keine Änderungsleistung ohne Änderungsvertrag.

4. Keine Anordnung ohne Vollmacht

Oft sind Entscheidungen zeitnah notwendig, um weitermachen zu können. In diesem Fall steht z.B. der Architekt oder Fachplaner auf der Baustelle und sagt: „Lieber Handwerker, mach das mal so!“. Daraufhin baut der Handwerker, stellt eine Rechnung, aber bekommt kein Geld. Warum?

Ganz einfach: Keine Leistung ohne Vertrag und keine Anordnung ohne Vollmacht.

Im Bauablauf ist es oft notwendig auch spontan und flexibel nach Lösungen zu suchen. Ziel ist immer der gemeinsame Werkerfolg. Dennoch gilt: keine Leistung ohne Vertrag. Eine Anordnung gilt als mündlicher Vertrag. Wichtig ist, dass das Vereinbarte sauber dokumentiert werden muss. Und vor allem dass der Gegenüber, der Architekt oder Fachplaner, eine Vollmacht hat, einen Vertrag im Auftrag des Auftraggebers abschließen zu dürfen!

Daher der Grundsatz: Wird eine Änderungsleistung oder Zusatzleistung gefordert und vereinbart, muss eine Vollmacht vom Auftraggeber vorliegen! Nur dann hat man einen gültigen Vertrag, und kann dann auch entsprechend seine Leistungen abrechnen.

Also auch hier, Klarheit schaffen, Vollmacht anfordern und abchecken mit wem man sprechen muss, denn es gibt keine Anordnung ohne Vollmacht.

5. Keine Besprechung ohne Agenda

Dieser Satz ist wichtig und leicht zu merken. Unglaublich, wie viele Besprechungsstunden täglich über den Tisch gehen ohne Ergebnis. Und das, weil vorher nicht klar ist, wer zur Sitzung kommt, wie die Agenda aussieht, welche Themen draufstehen und was das zu erwartende Ergebnis daraus ist. Wenn es keine Punkte auf der Agenda gibt, die den Handwerker betreffen, dann muss er auch nicht teilnehmen.

Beispielsweise geht es um Nachtragsverhandlungen. Der AG sitzt mit 6 Mann da, der Handwerker mit zwei. Erst wird über Nachtragsforderungen diskutiert, dann ufert das ganze Ding aus in: „Du hättest schneller arbeiten können, Du hast ja nicht richtig angemeldet, die Dokumentation ist nicht ausreichend." Man rechtfertigt sich und entfernt sich Schritt für Schritt weg von der Agenda, weg von der Sache hin zu emotionalen Ausreißern wie: „Ihr seid die Ersten, die das machen, das hören wir jetzt zum ersten Mal, das haben wir schon immer so gemacht!"

Wenn man jetzt keine Agenda hat, die einem hilft, wieder zurück zur Sache zu finden und zu sagen: „Hey, lass mal bitte Punkt 2 besprechen! Lasst uns eine Lösung finden", dann verschwendet man Stunden um Stunden ohne Ergebnis. Und am Ende fahren alle heim, haben den Hals voll, sind genervt von wegen „Wie unnötig diese Besprechung schon wieder war!" Das muss nicht sein. Im Vorfeld einer Besprechung sollte man immer die Teilnehmerliste sowie die Agenda anfordern, um sich später in der Besprechung nicht zu verzetteln, sondern sich an den Punkten entlang hangeln zu können. Denn es geht einzig um die Lösung.

Natürlich gibt es noch viele weitere Knackpunkte innerhalb eines Projektes die zu Bauablaufstörungen führen können. Werden die vorangegangenen 5 Punkte aber immer stringent beherzigt, dann sollten die größten Stolpersteine und Unproduktivitäten vorerst beseitigt werden können.

Presseartikel:

Handelsblatt

IKZ.de
GEBÄUDE- UND ENERGIETECHNIK

tab
Das Fachmedium der TGA-Branche

UNTERNEHMER JOURNAL
VON GESCHÄFTSFÜHRERN FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

handwerk magazin

stern

haustec.de

ONLINE FOCUS

Fallstudie 2 - Projektrisiken abwenden und ertragreich vollenden

Das hier beratene Unternehmen ist Teil einer Unternehmensgruppe im Anlagenbausegment.
Es führt seit Jahrzehnten Großprojekte durch.

Die Projektleiter und Führungskräfte wechseln sehr häufig, da der Druck und Stress auf Großbaustellen immer stärker wird und teilweise immens ist.

Großprojekte wurden zuvor immer so abgewickelt, wie es die Führungskraft kannte - das bedeutet, dass wieder und wieder ein neuer individueller Arbeitsprozess kreiert wurde und unter großem Aufwand und hohen Kosten im Unternehmen Informationen gesucht werden mussten.

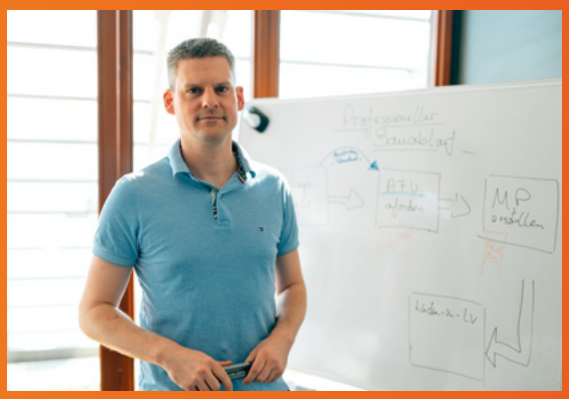
Die dadurch generierten Projektertäger schwankten stark und waren mitunter sporadisch negativ und erlaubten keine unternehmerische Planungssicherheit.

Das Unternehmen kam mit folgender Zielsetzung zu uns in die Beratung:

- **Erarbeitung eines Konzeptes zur kontinuierlichen Generierung von planbaren Erträgen ohne ständige Individualprozesse und Abwicklungen**
- **Höhere Marge, die es ermöglichen würde, weiter in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter zu investieren**
- **Aufbau eines Standard-Prozesses, sodass bauablaufgestörte Projektsituationen frühzeitig festgestellt und geeignete Gegenmaßnahmen eingeleitet werden können**

Anforderungen dieser Art hören wir sehr häufig von Unternehmen, die bereits viele Jahre am Markt aktiv sind, bisher aber weniger oder gar nicht auf Bauablaufstörungen reagiert haben.

Professioneller Bauablauf – Kolumne von Andreas Scheibe



In dieser Kolumne schreibt Handwerksunternehmer, Coach und Mentor Andreas Scheibe über den alltäglichen „Wahnsinn" in der Deutschen Baubranche. Über Rechte und Pflichten aller Projektbeteiligten in VOB-Verträgen, allerlei Kurioses und auch über die kleinen und großen Siege, die Handwerker im professionellen Bauablauf feiern können. Als positiver Gegenentwurf zum gestörten Bauablauf, in dem es zu „Start-Stopp" mit ständigen Bauablaufstörungen, „tot stellen" der Verantwortlichen, Zahlungsverweigerungen, emotionalen Bausitzungen mit Anschuldigungen und Beleidigungen, Rechtsstreitigkeiten, Stress sowie Unzufriedenheit bei allen Beteiligten kommt. Andreas Scheibe, der selbst als Planer und Projektleiter in großen deutschen Firmen gearbeitet hat, erklärt, wie Handwerker mit einem professionellen Bauablauf keine Getriebenen mehr sind, sondern aktive Projekttreiber.

QR-Code scannen oder im Web unter:
www.handwerk-magazin.de/andreasscheibe

Ablaufprozess in gestörten Bauabläufen

Diese Fallstudie zeigt sehr gut, dass es in nahezu jedem Bauprojekt möglich ist, profitable Nachträge und Zeitreserven zu erarbeiten, um am Ende des Projektes einen vernünftigen wirtschaftlichen Projektertrag zu realisieren. Dieser Ablauf orientiert sich an VOB und BGB, d.h. an den Leitplanken des Baurechts und dessen bereitgestellten Methoden.

Nachdem der Ablaufprozess gemeinsam mit dem Klienten konzipiert wurde, bestand die Hauptaufgabe darin, einen effektiven Umsetzungsprozess in Gang zu bringen und ein Team aufzubauen, welches die Potentiale in (schieflaufenden) Bauprojekten realisieren konnte.

Entwickelt und umgesetzt wurde folgende Strategie:

Aufgrund des implementierten Prozesses konnte das Unternehmen aus einem laufenden 6-stelligen Minusprojekt ein 6-stelliges Plusprojekt generieren. Dabei entwickelte sich das Unternehmen von einem passiven Projektpartner zu einem sehr proaktiven Projekttreiber und damit zu einem professionellen Partner.

Die richtige Ausarbeitung der EFB221/223 Blätter sorgte dafür, dass ein 7-stelliges Projekt mit Stundensätzen von 95 €/h beauftragt wurde. Jetzt machen Stundenlohnarbeiten auch mal Spaß!

Die Etablierung einer Dokumentationsstruktur auf der Baustelle wurde erfolgreich durchgeführt: Durch eine strukturierte Doku ist es nun möglich, Bauablaufstörungen wie Langsamkeit oder stop&go wöchentlich abzurechnen. Dabei haben wir die Beschwerden und Einwände der Bauleiter und Obermonteure „wir wollen nicht noch mehr schreiben“ erfolgreich in ergebniswirksames Handeln nachhaltig umprogrammiert.

Langzeitresultat der Beratung

In den ersten 2 Monaten seit Startzeit des Trainings wurden gleich zwei öffentliche Projekte mit Stundensätzen von 95 €/h kalkuliert und beauftragt. Der Geschäftsführer dachte bis dahin, wir seien bekloppt, das würde nie funktionieren!

Für den Klienten bestand das größte AHA-Erlebnis darin, dass er nun mit wenig Aufwand und einem professionellen Standardablauf sehr gute Erträge erzielen kann.

Dabei reduzierte er das Risiko von Verlustprojekten erheblich. Die Informationen werden unternehmensweit gleich organisiert, sodass sie schnell abrufbar sind.

Alleine mit nur einem neuen Prozessschritt steigt der Jahresertrag im Projektgeschäft um ca. 75.000 €.

www.lücken-im-lv.de

Fallstudie 3 - Innerhalb von 8 Wochen 100.000 € mehr Ertrag durch profitablere Nachtragsgestaltung

Ein SHK-Betrieb mit 60 Monteuren kam im August 2019 mit der Intention zu uns das erste Großprojekt mit ihm zusammen zu begleiten.

Der Unternehmer hat die Entscheidung getroffen größere und langfristig planbare Projekte durchzuführen, um eine gewisse Auslastung zu erzielen. Damit soll mehr Zeit für qualitatives Wachstum bleiben.

Das Ziel der Projektbegleitung war es, dem Unternehmer zu zeigen, wie er sich als professioneller Projektpartner in Groß- und öffentlichen Projekten positionieren kann. Sein Projektleiter sollte einen strukturierten Bauablauf kennen und anwenden lernen.

Ausgangssituation des Klienten

- **Selbstständiger Einzelunternehmer mit 60 Monteuren**
- **schlechte Erfahrung mit der Durchführung von Großprojekten über 6-8 Monate**
- **Fehlende Klarheit über die Störfaktoren, durch die der kalkulierte Projektertrag aufgefressen wird, was schnell zu hohen Verlusten führen kann.**

Diese Probleme und Herausforderungen sind typisch für viele Handwerker und Unternehmer, die Erfahrungen in den letzten Jahrzehnten gesammelt haben und diese nun an Nachfolger weitergeben wollen.

Unser 5-Schritte-Plan zum Klientenerfolg

Gemeinsam wurden folgende Maßnahmen mit dem Klienten umgesetzt:

1. Analyse der Vertragsunterlagen auf Chancen und Risiken: Die vorhandenen Vereinbarungen wurden exakt analysiert und mit unserer Begleitung ein Fragenkatalog entwickelt. Weiterhin wurde ein sogenanntes Chancen-Blatt kreiert, mit dem Nachträge realisiert werden konnten.

2. Implementierung eines internen Montageplan-Ablaufprozesses: Andreas Scheibe schrieb einen Prozess für die Anforderung von Ausführungsunterlagen und Erstellung der Montageplanung, welcher die Rechte und Pflichten von Autraggeber und Auftragnehmer kooperativ vereinbart und Klarheit schafft.

3. Aufsetzen von Qualitätsprüfung und Bedenkenanzeigen: Gemeinsam mit dem Klienten wurden Standardbriefe geschrieben und aufgesetzt, die den Auftraggeber und Planer in die Pflicht nehmen, die Vorleistungen zu erbringen. Auf diese Weise konnten Projektrisiken zu Beginn minimiert und ein erster Nachtrag vor Beginn der Ausführung realisiert werden.

4. Entwicklung der Nachtragsprozesse: Mit unseren Experten aus dem Baurecht wurden Leitlinien entwickelt, mit denen sofort spürbare Ergebnisverbesserungen für Änderungs- und Zusatzleistungen erzielt wurden. Damit war es selbst für den Anfänger im Bauablauf möglich, sofort Ertragssteigerungen zu erzielen.

5. Aufbau eines Teams: Der Klient wurde bei der Einstellung des ersten Projektleiters unterstützt - dazu wurde das Prinzip der „technischen Assistenz“ erfolgreich etabliert.

Langzeitresultat der Beratung

Im ersten gemeinsamen Projekt wurden über 180.000 € Nettoumsatz mehr erzielt als ursprünglich beauftragt. Der entwickelte Ablaufprozess wurde erstmals aufgebaut und in die Praxis umgesetzt. In dem gestörten Bauablauf eines Pauschalauftrags wurden Ertragspotentiale analysiert und realisiert. Ein erster Entschädigungsnachtrag i.H.v. 18.500 € konnte durchgesetzt werden.

www.lücken-im-lv.de

Durch das etablierte System erzielte der Klient eine Steigerung der Umsatzrendite um 3,6 Prozentpunkte in den letzten zwei Geschäftsjahren.

Zusammenfassung und Fazit

Eine Sache musst Du wissen:

Es braucht keine Vorkenntnisse in Baurecht, Vergaberecht oder Betriebswirtschaftslehre, um mit uns Deinen Durchbruch zu schaffen. Du kannst direkt im laufenden Projekt mit den ersten kleinen Schritten beginnen, um die hier gezeigten Ergebnisse zu realisieren. Du bekommst von uns diverse Methoden und Werkzeuge aus den Vertragswerken der VOB/A, VOB/B und VOB/C an die Hand. Zudem lernst Du die Zusammenhänge der HOAI und des gesetzlichen Leitbildes des BGB.

Wir haben für Dich die über 1.500 Seiten Bauvertragsrecht in ein sofort anwendbares System transformiert.

www.lücken-im-lv.de

Was jedoch unabdingbar ist, ist vor allem eine Sache:

Setze auf bewährte Strategien durch echte Experten, um Deine Lernkurve dramatisch abzukürzen und in kurzer Zeit spürbare Ergebnisse in Deinem Geschäft zu erzielen!

Egal, ob Dein Ziel 5% oder > 10% Umsatzrendite ist - mit großer Wahrscheinlichkeit können wir Dich dabei unterstützen, Deine individuellen geschäftlichen und persönlichen Ziele als Unternehmer zu realisieren.
Das Ergebnis der Zusammenarbeit und Deines Investments wird folgendes sein: Du entwickelst dich vom Getriebenen hin zum treibenden proaktiven Projektpartner. Du wirst als professioneller Projektpartner wahrgenommen, der für Termineinhaltung und hohe Qualität steht. Und das zu auskömmlichen Preisen, die Spaß machen.

„Für uns ist wichtig: Wie wickeln wir unsere Projekte professionell ab und wie sichern wir unsere Deckungsbeiträge? Was muss ich als Projektleiter oder als Bauleiter dafür tun, um das souverän sicherzustellen? Das könnt ihr von Continu-ING den Mitarbeitern in euren Calls vermitteln. Ein Gefühl der Sicherheit und der Souveränität."

Christian Voss
Geschäftsführer Heinrich VOSS Gebäudetechnik GmbH

„Wir haben uns insbesondere an den Claims immer abgekämpft und waren oftmals nicht in der Lage diese zufriedenstellend durchzusetzen. Aber was nützt es, wenn Du was-weiss-ich-für Forderungen aufbaust die am Ende des Tages nicht bezahlt werden. Und daher war das für uns die ideale Ergänzung, mit absoluten Profis zusammen zu arbeiten, die genau das machen!"

Volker Heitmann
Geschäftsführer Heitmann Haustechnik GmbH

Starte jetzt Dein persönliches Trainingsprogramm und implementiere hochprofessionelle Standardabläufe für Deine Bauprojekte im Bereich der technischen Gebäudeausrüstung und automatisiere damit Deine Prozesse, steigere Deine Effizienzen und schaffe mehr Gelassenheit für Dich und alle Deine Mitarbeiter.

Lerne durch unsere 1:1 Vorlagen wie Du ein erfolgreiches Unternehmen aufbaust, weiterentwickelst oder aber übernimmst. Lerne, wie Du Dich durch hochprofessionelle Projektabläufe in Deinen Bauprojekten als proaktiver Projektpartner positionierst. Mehr als 115 erfolgreiche Klienten sind bereits dabei.

www.lücken-im-lv.de

„Ich glaube, dass die Nachhaltigkeit tatsächlich das Größte an der Sache ist. Du gehst ins Projekt und arbeitest die Inhalte fließend mit auf. Das heißt, Du besprichst das erste Problem, daraus ergibt sich ein zweites oder drittes Problem. Du findest gemeinsam Lösungen für die Probleme und steigerst so - und das ist übrigens für mich das entscheidende Argument - NACHHALTIG MARGE. Zudem sehe ich eine absolute Personalentwicklung!“

Hauke-Harm Burfeind
Geschäftsführer Elektro Potthast GmbH

Über 50% der Handwerker im Projektgeschäft sehnen sich danach, Bauprojekte endlich störungsfreier und vor allem stressfreier ausführen zu können.

Lerne in wenigen Wochen mit unserem Training „Lücken im LV“, wie Du nicht nur Bauabläufstörungen minimieren kannst, sondern Deine Projekte auch stressfreier und vor allem ertragreicher durchführen kannst.

Vereinbare jetzt Dein kostenloses Erstgespräch:

www.lücken-im-lv.de

Als Handwerker mehr Ertrag generieren, ohne zusätzliche Fachhandwerker einstellen zu müssen.
Als Profi am Bau einfach und professionell mit Störungen umgehen, die am Ende des Tages zu Kosten und sinkenden Erträgen führen.

Wir zeigen Dir Effizienzsteigerungen und das professionelle und faire Nachtragsmanagement.

Wie sieht eine Zusammenarbeit aus?

Wir verstehen uns als digitale Unternehmensberatung für professionelle Bauabläufe.
Das heißt, wir arbeiten mit unseren mehr als 115 Klienten virtuell über das Internet zusammen. Über Messenger-Gruppen, Live-Calls und über unsere Online-Trainingsplattform, auf der Du auch alle Checklisten und Vorlagen findest, die Du brauchst. Dies ermöglicht eine orts- und teilweise zeitunabhängige Kommunikation. So können wir unseren Klienten jederzeit dann helfen, wenn diese gerade vor einem Problem sitzen.

Umsetzung durch kleine Schritte und Erreichbarkeit

Wir haben festgestellt, dass die Mitarbeiter bei einer Inhouse-Beratung stark motiviert sind und dennoch nicht in die Handlung kommen. Die geballte Menge an Informationen kann nicht sofort umgesetzt werden. In der Praxis kommen erst die Fragen, aber dann ist kein Ansprechpartner mehr da. Und nach zwei Wochen holt einen das Tagesgeschäft wieder ein. Um diese Herausforderungen zu lösen haben wir uns bewusst für dieses System entschieden. Nur so kommen Deine Mitarbeiter und Du in die Umsetzung, denn wir stehen sofort für Feedback und Fragen zur Verfügung, genau dann, wenn Unterstützung gebraucht wird. Wir begleiten eure Entwicklung in kleinen Schritten, setzen jede Woche einen neuen Baustein gemeinsam um. Und wir stehen Euch jederzeit für Rückfragen zur Verfügung.

Erfahrungsaustausch steigert Motivation

Wir wissen, dass Selbstständigkeit und Unternehmertum im Handwerksbereich oft einsam machen können. Deshalb legen wir viel Wert darauf, Dich mit anderen Teilnehmern unserer Trainings zu verknüpfen, sodass Du die Chance hast, Erfahrungen auszutauschen und Dich von den Erfolgen anderer motivieren zu lassen.

Mindset steigert Selbstsicherheit

Übrigens: Wir arbeiten mit Dir nicht nur an Deinem Unternehmen, sondern vor allem auch an Deinem unternehmerischen Denken und Deinem Mindset.
Sollten Dich mentale Blockaden davon abhalten, das Training richtig umzusetzen oder solltest Du Ängste davor haben Dich als proaktiver Projektpartner in Bauprojekten zu positionieren, Dich mit der Technik zu beschäftigen oder mit kühlem Kopf in Verhandlungsgespräche hinein zu gehen, dann werden wir daran mit Dir arbeiten.

Als erfahrene Unternehmer wissen wir, dass mit jeder neuen Stufe, die Du in Deinem Geschäft erreichst, auch gegebenenfalls wieder neue Probleme entstehen können.

Einige unserer Teilnehmer steigern beispielsweise in kurzer Zeit so stark die Projektrenditen, dass sie vor vollkommen neuen Herausforderungen stehen, wie z.B. dem Aufbau eines Projektteams oder dem Aufbau von strukturierten Geschäftsprozessen, die es ihnen erlauben, sich aus dem operativen Geschäft zurückzuziehen.

Mach Dir bitte um diese Dinge keine Sorgen. Andreas Scheibe hat mit seinem Team in den vergangenen 36 Monaten zahlreiche Klienten vom Einzelkämpfer bis hin zum 200-Mann-Betrieb begleitet und weiß genau, welche Probleme auf Dich zukommen werden und wie sie zu lösen sind. Wir lassen unsere Teilnehmer und Alumni nie mit ihren Problemen alleine und sind immer ansprechbar für diese.

Willst Du erfahren, wie es sich anfühlt, diese Reise zu machen?

Dann vereinbare jetzt Dein kostenloses Erstgespräch!

Wie kann ich mit Continu-ING zusammenarbeiten?

Schritt 1: Erstgespräch vereinbaren
Vereinbare auf **www.lücken-im-lv.de** Dein kostenloses Erstgespräch.

Schritt 2: Dein Erstgespräch
Einer unserer Mitarbeiter meldet sich zu Deinem Wunschtermin bei Dir und geht mit Dir einige Fragen zu Deinem Unternehmen und Deinen Potentialen durch. Wenn alles passt, vereinbaren wir gemeinsam ein weiteres kostenloses Strategiegespräch mit einem unserer Experten.

Schritt 3: Dein Strategiegespräch
In einem kostenlosen 1-stündigen Strategiegespräch mit einem unserer Experten besprechen wir dann unsere gemeinsame Strategie wie wir Dir genau helfen können und machen Dir ein individuelles Angebot. Am Ende des Gespräches kannst Du Dich dafür entscheiden, ob Du diese Strategie alleine oder mit unserer Hilfe umsetzen willst.

Ziel ist es mit Dir gemeinsam eine Strategie für die Weiterentwicklung Deines Unternehmens zu erarbeiten. Um eine solche Strategie optimal vorbereiten zu können, brauchen wir ein paar Informationen von Dir zu Deiner aktuellen Ist-Situation. Vor allem Deine aktuellen Schmerzpunkte und Herausforderungen, an denen wir gemeinsam arbeiten wollen.

ERFAHRE, WIE DU ALS HANDWERKER HOHE PROJEKTERTRÄGE UND MEHR GELASSENHEIT ERZIELST.

Vereinbare jetzt Dein kostenloses Erstgespräch:

www.lücken-im-lv.de

Impressum:

Continu-ING GmbH
Klausener Weg 24
54516 Wittlich

Vertretungsberechtigte Geschäftsführer: Andreas Scheibe, Christoph Eckstein

Telefon: +49 6571 9559 310
E-Mail: vertrieb@continu-ing.com

Registergericht: Amtsgericht Wittlich
Registernummer: HRB 43505

Haftungsausschluss

Das hier sind alles echte Klienten von uns, die ihre echte Meinung teilen.
Niemand wurde in irgendeiner Form für diese Inhalte belohnt.

Ich kann Dir keine Ergebnisse garantieren. All diese Unternehmen und
Menschen haben hart für die Ergebnisse gearbeitet und sich diese wirklich verdient.

Wie auch Du diese Erfolge erreichen kannst, besprechen wir vorher 1:1
innerhalb eines kostenlosen Strategiegespräches, in dem wir einen gemeinsamen
Lösungsansatz für Deine individuelle Situation erarbeiten.

Hinweis: Die Angebote und Inhalte richten sich ausdrücklich nur an
Gewerbetreibende & Unternehmer im Sinne des §14 BGB.

ANDREAS SCHEIBE

STARK IM HANDWERK

Das erste Buch von Andreas Scheibe „Stark im Handwerk" zum professionellen Bauablauf im Zusammenspiel mit trockener VOB, planlosen Fachplanern und immerzu gestörten Bauvorhaben.

„Die deutsche Baubranche ist wie ein schwerer Tanker. Schnell mal die Richtung wechseln geht nicht. Aber kontinuierlich alte Strukturen aufbrechen, dieser Aufgabe kann und sollte man sich trotzdem stellen.
Einen ersten Schritt zum Kurswechsel habe ich in meinem Buch beschrieben. Weitere folgen!"

Jetzt Buch bestellen unter www.stark-im-handwerk.de

Continu-ING
DER PROFESSIONELLE BAUABLAUF

Vereinbare jetzt Dein kostenloses Erstgespräch

www.lücken-im-lv.de

Copyright 2021 Continu-ING GmbH