

Leitfaden Recherchierte Bauprojekte

Langfristige Auftragschancen im Baugewerbe 2009

Claudia Ränke, workXLAG
Dr. Lutz Engelhardt, workXLAG

Inhaltsangabe

1 Zusammenfassung 3

- 1.1 Was bietet der DTAD? 3
- 1.2 Attraktive Chancen 3
- 1.3 Kleinere und mittlere Unternehmen profitieren 3
- 1.4 Gewusst wie! 4

2 Die Recherchierten Bauprojekte des DTAD 5

- 2.1 Was sind Recherchierte Bauprojekte und wie kommen sie zustande? 5
- 2.2 Struktur der recherchierten Informationen 6
- 2.3 Anzahl und Größe der Bauprojekte 7
- 2.4 Bis zu welcher Projektgröße kann ich mich bewerben? 8

3 Erfolgreich mit den Recherchierten Bauprojekten des DTAD 9

- 3.1 Die richtige Recherche 9
- 3.2 Das optimale Verhalten bei der Kontaktaufnahme 10
- 3.3 Was, wenn kein Auftrag entsteht? 11

1 Zusammenfassung

1.1 Was bietet der Deutsche Auftragsdienst?

- Der Deutsche Auftragsdienst (DTAD) ist führender Anbieter für Auftragsinformationen in Deutschland. Wir betrachten die langfristige geschäftliche Entwicklung unserer Kunden als Grundlage unseres Erfolges!
- Neben öffentlichen und privat-gewerblichen, nationalen wie internationalen Auftragsinformationen freuen wir uns, unseren Kunden mit unserem Produkt „Recherchierte Bauprojekte“ auch qualifizierte Auftragsinformationen aus dem Baugewerbe anbieten zu können.

1.2 Attraktive Chancen

- Die Budgets der in unserer Datenbank zugänglichen Bauprojekte summieren sich jährlich zu einem Auftragsvolumen von mehreren Milliarden Euro. Durch die Möglichkeit Gewerke, Auftragsgröße und Regionen hochauflösend zu analysieren, ergibt sich für unsere Kunden eine Vielzahl von Geschäftsgelegenheiten.
- Im Rahmen der Recherchierten Bauprojekte bieten wir unseren Kunden jährlich rund 40.000 Projektinformationen mit den Adressen von 100.000 Entscheidern. Entscheider, die nicht nur für das aktuelle Projekt verantwortlich sind, sondern auch für zukünftige Projekte, bei denen unsere Kunden dann bereits den Fuß in der Tür haben.

1.3 Kleinere und mittlere Unternehmen profitieren

- Die Größe der Recherchierten Bauprojekte bewegt sich zwischen höheren fünfstelligen Summen und Großbauprojekten deren Projektvolumen mehrere hundert Millionen Euro beträgt.
- Der Löwenanteil der Recherchierten Bauprojekte entfällt jedoch auf kleinere Bauvorhaben wie Einfamilienhäuser, Doppelhäuser oder kleinere Nutzbauten wie etwa Supermärkte.

1.4 Gewusst wie!

- Ihr gesamtes Potential können die Recherchierten Bauprojekte für den Vertrieb eines Bau- oder Handwerksunternehmens dann entfalten, wenn sie genau verstanden und richtig eingesetzt werden.
- Die richtige Recherche, die gewählte Art der Kontaktaufnahme, die begleitenden Maßnahmen sowie die Nachbereitung einer Kontaktaufnahme sind von äußerster Bedeutung für den langfristigen Erfolg einer Vertriebsstrategie, die sich auf die Recherchierten Bauprojekte gründet.
- Im weiteren wird in diesem Leitfaden zuerst dargestellt wie Recherchierte Bauprojekte zustandekommen, welche Informationen sie beinhalten, welche Arten von Projekten (Gewerke, Größe und Objekte) für unsere Kunden zu finden sind und wie man mit den gewonnenen Informationen umgeht, um den optimalen Effekt für seinen Vertrieb zu erhalten.



2 Die Recherchierten Bauprojekte

2.1 Was sind Recherchierte Bauprojekte und wie kommen sie zustande?

Der Inhalt der Recherchierten Bauprojekte kann in aller Kürze durch vier große W beschrieben werden:

Wo wird gebaut?

Was wird gebaut?

Wann wird gebaut?

Wer baut?

Speziell geschulte Redakteure befragen Entscheider aus der Bauindustrie, um diese vier Fragen in Erfahrung zu bringen. Dabei wird keine Projektart außer Acht gelassen. Wohnbauten, Industriebauten, Gewerbebauten und öffentliche Bauten werden gleichberechtigt recherchiert. Insgesamt können wir im Rahmen der Recherchierten Bauprojekte auf die Planungen und Informationen von

40.000 Architekten und Planern,

6.300 Fachingenieuren,

40.000 Gewerblichen Bauherren und

20.000 Privaten Bauherren

zurückgreifen, die alle als potentielle Kunden für unsere Abonnenten in Frage kommen. Die wichtigste Information der Recherchierten Bauprojekte sind dabei die Adressen der Entscheider, bei denen sich unsere Kunden letztlich auch vorstellen müssen, um sich über Auftragsmöglichkeiten zu informieren, natürlich auch über das aktuelle Projekt hinaus. Zudem werden den Kunden des DTAD auch die Adressen der Baustellen zugänglich gemacht. Diese können dann von Nutzen sein, wenn ein Unternehmen seine Vertriebsmitarbeiter direkt auf

Baustellen akquirieren lässt.

Dieser Leitfaden wird zuerst die verfügbaren Informationen in den Recherchierten Bauprojekten sowie die verschiedenen Größenklassen der Recherchierten Bauprojekte mit dazugehörigen, typischen Kundengruppen des DTAD schildern, bevor er näher auf die optimalen Strategien des Vertriebs eingehen wird.

2.2 Struktur der recherchierten Informationen

- *Adressen und Kontaktdaten:* Die Adresse des Bauplatzes und die Kontaktdaten der Planer, Bauträger, Bauleiter, Statiker, Bauherren, Projektleiter oder ggf. der zuständigen Behörde.
- *Baustadium und Baubeginn:* Die Bauprojekte befinden sich in der Regel im Stadium der erteilten Baugenehmigung, der erfolgten Bauvoranfrage, des eingereichten Baugesuchs, der Eingabeplanung oder der Entwurfsplanung. Der tatsächliche Baubeginn kann dabei noch unbekannt sein, von der Erteilung einer Genehmigung abhängen oder in manchen Fällen bereits verstrichen sein. Allerdings befinden sich über 80% aller Bauprojekte im Zustand der bereits erteilten Baugenehmigung. Die Wahrscheinlichkeit, ein interessantes Projekt zu finden, sich bereits die Mühe einer Kontaktaufnahme gemacht zu haben, um dann mit einem gekippten Bauvorhaben konfrontiert zu sein, ist äußerst gering.
- *Bautitel:* Der Bautitel beschreibt die allgemeine Art des Baus. Handelt es sich um Wohnhäuser, Einrichtungen in den Bereichen Kultur, Erholung, Sport, Industrie, Gewerbe, Verwaltung, Handel, etc.?
- *Bauart:* Die Bauart umreißt die vorgenommene Baumaßnahme. Handelt es sich um eine Sanierung, einen Neubau, einen Ausbau, eine Erweiterung oder einen Umbau? Ist ein Rückbau geplant oder ein Abriss?
- *Baugröße:* Die Größe der Projekte bewegt sich zwischen 60.000 und mehreren hundert Millionen Euro. In Ausnahmefällen gibt es sogar Projekte im Milliardenbereich.

- *Freie Gewerke:* Hier werden die Gewerke spezifiziert, die für das jeweilige Projekt gebraucht werden. Z.B. Erdarbeiten, Betonbauer, Fassadenbauer, Dachdecker, Zimmerer, Trockenbau, Garten und Landschaftsbauer, Maler, Tischler/Schreiner, etc.
- *Weitere Details:* Meistens handelt es sich hierbei um ergänzende Informationen, die von den jeweiligen Entscheidern als relevant für die Beurteilung eines Projektes durch interessierte ausführende Unternehmen eingestuft wurden.

2.3 Anzahl und Größe der Bauprojekte

Wie bereits erwähnt, gibt es Projekte zwischen höheren fünfstelligen Beträgen und Milliardenbeträgen. Dabei sind die kleineren Projekte jedoch eindeutig in der Mehrzahl. In der folgenden Tabelle ist eine Übersicht über die Projektgrößen und die Projektarten mit Ihrer durchschnittlichen jährlichen Häufigkeit (Stand zweite Hälfte/erste Hälfte 07/08) zu finden.

Tabelle 1: Anzahl und Größe Recherchierter Bauprojekte pro Jahr, Stand 2007/2008

Projektsumme in Mio. Euro	Einfamilienhäuser	Andere Wohnhäuser	Industriebauten	Gesamt
bis 800.000	13784	7870	6258	27912
bis 3.500.000	218	2864	4502	7584
bis 10.000.000	0	420	2184	2604
bis 20.000.000	0	100	756	856
ab 20.000.000	0	8	613	621

Aus Tabelle 1 ergibt sich, dass für die zweite Hälfte/erste Hälfte 07/08 ca. 40.000 einzelne Bauprojekte im Datenbestand des DTAD zu finden waren.

2.4 Bis zu welcher Projektgröße kann ich mich bewerben?

Es gibt eigentlich keine Beschränkungen bzgl. der Größe eines Unternehmens und der Größe eines Bauprojektes aus dem Bestand des DTAD. Auch bei größeren Projekten können innerhalb der normalen Wege der Untervergabe auch kleinere Unternehmen durchaus zum Zuge kommen. Als Faustregel hat sich jedoch bewährt, dass kleine Unternehmen um die 5 Angestellten sich bei größeren Projekten ab 10 Millionen Euro mit einiger Vorsicht bewerben sollten, da Projektverantwortliche in diesen Gefilden eben in ganz anderen Dimensionen denken müssen.

In vielen Fällen stellt sich die Frage der passenden Projektgrößen allerdings gar nicht, da die kleineren Projekte bis 3,5 Millionen Euro den überwiegenden Teil der Einfamilien- und Mehrfamilienhäuser abdecken, während die großen Projekte über 3,5 Millionen Euro Wohnhäuser nur noch selten zum Gegenstand haben. Ein Großteil unserer Kunden wird so auf Grund der eigenen Spezialisierung intuitiv wissen, bei welchem Projekt sich eine Kontaktaufnahme mit dem Projektverantwortlichen lohnen wird.



3 Erfolgreich mit den Recherchierten Bauprojekten

3.1 Die richtige Recherche

Die korrekte Art mit den Recherchierten Bauprojekten des DTAD umzugehen, unterscheidet sich in wichtigen Punkten von der sonstigen Herangehensweise an die Kundenakquise von Bau- oder Handwerksbetrieben. Dort recherchiert in den meisten Fällen ein Unternehmen die Adressen potentieller Interessenten, um sich bei diesen Adressen mit einer Unternehmenspräsentation oder persönlich vorzustellen. Auf diese Weise wird versucht Aufträge zu akquirieren, die der Spezialisierung – inhaltlich wie geographisch – und der Kapazität des Unternehmens entspricht.

Stützt man seine vertrieblichen Tätigkeiten auf die Recherchierten Bauprojekte sollte man den entgegengesetzten Weg gehen:

1. Zuerst sucht man sich in der Datenbank des DTAD anhand der regionalen Zuordnung der Projekte diejenigen, die dem Aktionsradius des eigenen Unternehmens entsprechen.
2. In einem zweiten Schritt filtert man die Projekte heraus, in denen die Gewerke benötigt werden, die vom eigenen Unternehmen ausgeführt werden können.
3. Anschließend wird durch ein genaueres Studium der zur Verfügung stehenden Projektinformationen untersucht, ob die Größe der gefundenen Projekte Aufträge in Aussicht stellen könnte, die das eigene Unternehmen auf Grund der vorhandenen Kapazitäten übernehmen kann.
4. Danach prüft man die zur Verfügung stehenden Projektinformationen danach, ob das eigene Unternehmen auf Grund anderer Faktoren dazu in der Lage wäre, einen Auftrag zu übernehmen. Andere Faktoren können hier Zertifizierungen, der Einsatz gewisser Technologien oder andere Kompetenzen sein.
5. Erst wenn diese vier Schritte ein positives Ergebnis hatten, werden die Kontaktinformationen der relevanten Entscheider abgerufen und vom Konto des DTAD Abonnenten abgebucht.

Der Hintergrund diese Vorgehens ist die Tarifstruktur der Recherchierten Bauprojekte. Versteht man ein Projekt als Datensatz, so kann der Kunde im größten Teil dieses Datensatzes ohne Restriktionen nach Projekten suchen, die dem Profil des eigenen Unternehmens entsprechen. Erst

wenn die Kontaktdaten der Projektverantwortlichen abgerufen werden, wird das Konto des DTAD Kunden belastet. So kann sich der Kunde sicher sein, dass er nicht für Informationen bezahlt, die ihm nichts nützen.

3.2 Das optimale Verhalten bei der Kontaktaufnahme

Nachdem man auf die oben beschriebene Art Ansprechpartner gefunden hat, die Aufträge zu vergeben haben, beginnt die zweite Phase der Auftragsakquisition auf der Grundlage der Recherchierten Bauprojekte. An diesem Punkt ist es wichtig, sich zu vergegenwärtigen, dass die für die Recherchierten Bauprojekte kontaktierten Entscheider die Informationen über ihre Projekte freiwillig herausgeben und sich davon Bewerbungen von geeigneten Unternehmen versprechen.

Es ist jedoch entscheidend, dem Umstand Rechnung zu tragen, dass ein viel versprechendes Projekt inklusive eines Ansprechpartners noch kein erteilter Auftrag ist. Bis ein Kunde, der die Recherchierten Bauprojekte als Vertriebswerkzeug benutzt, bei einer Kontaktadresse vorstellig wird, weiß diese noch nicht von ihrem Glück. Deswegen ist es wichtig strukturiert an die Kontaktaufnahme heran zu gehen:

1. Beim ersten Kontakt empfiehlt es sich, das eigene Unternehmen kurz vorzustellen und Einzelheiten über den tatsächlichen Stand des Projektes in Erfahrung zu bringen. Die Informationen des DTAD sind in ihrer Aktualität allerdings nicht unfehlbar und bei der ersten Kontaktabahnung ist Höflichkeit das oberste Gebot. Will man sich für die Vergabe von Aufträgen gut positionieren, so empfiehlt es sich nicht mit der Tür ins Haus zu fallen.
2. Ergibt sich, dass noch Gewerke zu vergeben sind, ist der richtige Moment gekommen das eigenen Unternehmen vorzustellen, die Zusendung von Informationsmaterial vorzuschlagen oder direkt einen Termin für vertiefende Gespräche anzubieten.
3. Egal wie man zu einem Termin gekommen ist, in diesem Termin zählt dann nur noch die Überzeugungskraft und der Einfallsreichtum des Unternehmers. Auftreten, Referenzen, Kompetenzen, Serviceleistungen und der Preis werden letztendlich über den Gewinn eines Auftrages entscheiden.

3.3 Was, wenn kein Auftrag entsteht?

Es kann nie vermieden werden, dass für ein Recherchiertes Bauprojekt die Planungen unterbrochen wurden, das eigene Gewerk bereits vergeben ist oder man einem Konkurrenten unterliegt, der sich gleichzeitig beworben hat.

Aber auch dann sollte man das Potential der Recherchierten Bauprojekte auf keinen Fall unterschätzen. Immerhin handelt es sich bei den gefundenen Kontaktadressen um Personen und Unternehmen, die nicht ihr letztes Projekt betreut haben werden. Es lohnt sich auf jeden Fall am Ball zu bleiben:

1. Bekunden Sie auf jeden Fall Interesse an zukünftigen oder alternativen Aufträgen.
2. Sollten Sie es noch nicht getan haben, versenden Sie Informationsmaterial zu Ihrem Unternehmen, in dem ihr Aktionsradius, Ihre Kompetenzen und Ihre Kapazitäten detailliert beschrieben werden.
3. Versuchen Sie in Erfahrung zu bringen, warum Ihnen kein Zuschlag erteilt wurde und kommunizieren Sie überzeugend, dass Ihnen diese Information wertvoll ist und Sie Kritik für zukünftige Aufträge auf jeden Fall berücksichtigen werden.
4. Versuchen Sie anhand der gewonnenen Erkenntnisse Ihre Suchstrategien im Allgemeinen und für die Recherchierten Bauprojekte im Besonderen zu verfeinern, um die Wahrscheinlichkeit ein auf Ihr Profil passendes Projekt zu finden zu erhöhen.

Der Leitfaden Recherchierte Bauprojekte ist ein Produkt der

workXL AG

Waldemarstr. 33

10999 Berlin

Wir verweisen auf das Impressum und die AGB auf www.dtad.de

Bei Fragen und Anregungen wenden Sie sich bitte an:

workXL AG

0049 (0)30 616284-0

beratung@workXL.de