

VOB
EINFACH
ERKLÄRT

 **Continu-ING**
DER PROFESSIONELLE BAUABLAUF

www.vob.de
Ausgabe 6

DAS MAGAZIN FÜR PROFESSIONELLE BAUABLÄUFE

MEGATRENDS IN BAUABLÄUFEN

MEHR SICHERHEIT IM VOB-PROJEKTGESCHÄFT UND
BAUABLAUF - ENDLICH SCHLUSS MIT VERLUSTPROJEKTEN

BRANCHENTRENDS

Die 6 wichtigsten
Entwicklungen in
der Baubranche

NACHTRÄGE

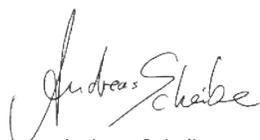
Systematisches
baubegleitendes
Vergütungsmodell

BAUBEGINNVERSCHIEBUNG

Sichere und planbare
Durchsetzung von
Bauzeitansprüchen



DIE MENSCHEN UND IDEEN HINTER CONTINU-ING



Andreas Scheibe



Christoph Eckstein

Eine klare Struktur ist unverzichtbar – von Anfang bis Ende. Wenn du nicht schon vor Beginn der Bauarbeiten für Klarheit sorgst, endet das Projekt für gewöhnlich im Chaos und für viele im finanziellen Ruin. Du hast es wahrscheinlich schon selbst erlebt. Ein Projekt ist völlig schief gelaufen und du hast vielleicht sogar Verlust damit eingefahren. Es war dir eine Lehre und es hat Dich womöglich geprägt.

Aber was wäre, wenn es einen Begleiter gäbe, ein Vögelchen auf deiner Schulter, das dir bei allen Problemen im Projekt sofortige, fundierte Hilfe verschafft mit Argumente und Vorlagen und somit Sicherheit? Du musst nicht alles wissen, dafür sind wir da. Rechte einfordern geht leicht, wenn du weißt wie. Wir sagen dir wie es geht, vor allem unterstützen wir dich dabei, Forderungen professionell durchzusetzen.

Unser klares Ziel:

Du sollst professionell auftreten, für Klarheit sorgen und deine berechtigten Forderungen begründet darlegen, sodass es am Ende nicht zu unnötigen Rechtsstreitigkeiten kommt. Denn wenn die Baurechtler eingeschaltet werden, dann ist das Projekt meist bereits festgefahren und verloren.

Bauprojekte sind individuell, vielschichtig und vor allem von Menschen geführt, die ganz oft nicht den selben Kenntnisstand haben oder die selbe Sprache sprechen. Da sind Probleme vorprogrammiert.

“

Wir zeigen dir, wie du als Handwerker von gestörten Bauabläufen profitierst und durch pragmatische Werkzeuge deine Dokumentation so aufsetzt, dass du jährlich zweistellige Renditen erwirtschaftest.

ANDREAS SCHEIBE

INHALT

KUNDENSTIMME

Elotherm Anderson GmbH

Seite 3 - 4

6 TRENDS DER BAUBRANCHE

Seite 5

SYSTEMATISCHES CLAIMING

Die Planungsqualität ist miserabel

Seite 6

FINGERSPITZENGEFÜHL

Kommunikation mit dem Auftraggeber

Seite 7 - 8

KUNDENSTIMME

Hanebutt GmbH

Seite 9 - 10

SYSTEMATISCHE LV-ABGABE

Wie kommen wir an Aufträge?

Seite 11 - 12

FEHLENDE AFU

Bietet eure Planungskompetenz an

Seite 13 - 14

KUNDENSTIMME

Richter Metallbau GmbH & Co. KG

Seite 15 - 16

BAUBEGINNVERSCHIEBUNG

Verschiebungen und Unterdeckungen

Seite 17 - 18

DOKUMENTATION GLEICH CASH

Seite 19

UNSERE ZUSAMMENARBEIT

Wie geht es jetzt weiter?

Seite 20

KUNDENSTIMME

Hamacher GmbH

Seite 21 - 22



Wer ist Andreas Scheibe?

Frisch von der Uni direkt in ein 6 Millionenprojekt geschmissen, hat Andreas Scheibe von Tag 1 im Projektgeschäft alle Abgründe der Baubranche auf Planer- und Handwerkerseite kennengelernt. Mit dem Credo **“Lernen aus den Fehlern der anderen”** hat der Vieldenker und Rebell aus seinen guten und schlechten Erfahrungen aus einem Jahrzehnt im Geschäft ein nie dagewesenes und bahnbrechendes Konzept entwickelt, das Handwerksunternehmen einen fordernden und fördernden, ganz neuen Spielplan liefert. Andreas hat sich zur Mission gemacht, dass Handwerker im VOB-Projektgeschäft auf Augenhöhe mit Auftraggeber, Architekt und Fachplaner agieren können und auch wahrgenommen werden. Die gängige Ausbildung über Handwerkskammern und akademische Einrichtungen vermittelt leider keine praxisrelevanten Kenntnisse zur Anwendung der VOB. Diese Lücke wollen Andreas und sein Team von der Continu-ING GmbH schließen.

Herausgeber:

Continu-ING GmbH

Edisonstraße 7, 54516 Wittlich

WWW.CONTINU-ING.COM

Haftungsausschluss: Das hier sind alles echte Kunden 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 Strategieggespräches, indem wir einen gemeinsamen Lösungsansatz für deine individuelle Situation erarbeiten.

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



Wolfgang Günther, Seniorchef

VON DER PRAXIS ZUR PERFEKTION:

Die Erfolgsgeschichte der ELOTHERM Anderson GmbH

In einer Welt, in der Handwerksbetriebe um Anerkennung und Erfolg kämpfen, hat sich die ELOTHERM Anderson GmbH dank zielgerichteter Beratung und strategischer Neuausrichtung zu einem Branchen-vorreiter entwickelt. Durch die umsichtige Führung von Wolfgang Günther, dem Seniorchef, und seinem Sohn Florian, dem Juniorchef, hat das Unternehmen eine beeindruckende Transformation durchlaufen. In einem ausführlichen Interview gewährt Wolfgang Günther Einblicke in ihre Erfahrungen und die erzielten Erfolge, die sie mit Continu-ING erreichen konnten.

Ein Wunsch nach Wachstum

Die ELOTHERM Anderson GmbH hat sich im Laufe eines Jahrzehnts einen festen Platz in den Bereichen Bad, Heizung und Solar erarbeitet. Trotz eines stabilen Kundenstamms im Privatsektor hegte das Führungsteam den Wunsch nach Expansion und Diversifikation. Die Ankunft von Florian Günther im Unternehmen markierte den Beginn einer neuen Ära, geprägt von dem Bestreben, den Betrieb auf größere und komplexere Projekte auszuweiten. „Es wurde klar, dass wir unser Fachwissen erweitern und uns in bestimmten Bereichen, wie der VOB, besser aufstellen mussten“, erläutert Wolfgang.

Die Entscheidung, externe Beratung in Anspruch zu nehmen, fiel nach sorgfältiger Überlegung auf Andreas Scheibe und das Team von Continu-ING. „Der Unterschied zu anderen Angeboten lag darin, dass es nicht bei theoretischen Konzepten blieb, sondern wir konkrete Handlungsanweisungen und Unterstützung bei der Umsetzung erhielten“, erklärt Wolfgang. „Viele von uns kennen es: Man besucht ein Seminar und kehrt mit neuen Ideen zurück, aber die Umsetzung scheitert oft am Alltagsgeschäft“, reflektiert er. „Das macht den ganzen Halt auch praktikabel und nützlich“, so Günther.

Spürbare Erfolge, messbare Resultate

Auf die Frage, unsere Beratung in drei Worten zu beschreiben, antwortet Wolfgang ohne Zögern: **„Praxisnah, kurz und knackig.“** Diese Attribute unterstreichen die Effizienz und Zielgerichtetheit des Beratungsansatzes, der schnelle und umsetzbare Lösungen in den Vordergrund stellt. Das ermöglichte den Günthers, konkrete Probleme anzusprechen und sofortige Hilfe zu erhalten. Ein solcher Ansatz war für die Firma neu und wertvoll. Die Zusammenarbeit führte zu signifikanten Durchbrüchen, besonders im Umgang mit Auftraggebern:



*Früher wurden wir
oft nur als Handwerker
und nicht als gleichwertige
Partner wahrgenommen.
Das hat sich grundlegend
geändert!*

Diese neue Positionierung ermöglichte es der ELOTHERM Anderson GmbH Verträge zu sichern, die zuvor unerreichbar schienen, und führte zu erheblichen finanziellen Gewinnen.

Die Ergebnisse sprechen für sich

Ein Schlüsselement des Erfolgs war die Fähigkeit, Ansprüche geltend zu machen, von denen das Unternehmen zuvor nicht einmal wusste, dass es sie hatte. „Wir hätten als netter Handwerker darauf verzichtet, weil wir gar nicht gewusst hätten, dass es einen Anspruch darauf gibt. Und diesen Anspruch machen wir heute geltend“, erläuterte Wolfgang. Diese neue Erkenntnis führte zu finanziellen Gewinnen - **mehrere fünf- und sogar sechsstellige Beträge**. Die Erfahrungen und Erkenntnisse aus der Beratung haben nicht nur das Geschäft, sondern auch das Selbstverständnis und die Selbstwirksamkeit innerhalb des Unternehmens gestärkt. „Das ist eine ganz wertvolle Geschichte, auch für einen selber, für das eigene Ego, für das eigene Selbstwertgefühl“, betont Günther. Er hebt hervor,

wie wichtig es ist, aktiv auf Nachträge und Budgetanpassungen zu reagieren. Durch geschickte Verhandlungen und konsequente Kommunikation mit dem Bauherrenvertreter gelang es ihm, die ursprünglich vorgesehenen Summen deutlich zu erhöhen, was die finanzielle Situation des Projekts verbesserte. Er betont die Bedeutung von Erfahrung und Durchsetzungsvermögen im Baugewerbe, insbesondere im Umgang mit öffentlichen Aufträgen und der Notwendigkeit, sich nicht „verarschen“ zu lassen. Seine Erfahrungen und der Erfolg bei der Abwicklung von Bauvorhaben, insbesondere im Hinblick auf Nachträge und die finanzielle Führung von Projekten, dienen als Inspiration und Lehrstück für alle Handwerker die an öffentlichen VOB-Projekten beteiligt sind.

Übererfüllte Erwartungen

Die positiven Erfahrungen mit Continu-ING haben dazu geführt, dass die ELOTHERM Anderson GmbH die Beratung bereits aktiv weiterempfohlen hat. Das Feedback von Kollegen und die erkennbare Professionalisierung in der Abwicklung von VOB-Projekten sprechen für sich. Darüber hinaus unterstreicht Wolfgang Günther die Teilnahme am Live Event von Continu-ING in Wittlich die Bedeutung des persönlichen Austauschs und der Netzwerkbildung unter Handwerkern. Zum Abschluss des Interviews resümiert Wolfgang Günther: **„Alle Erwartungen wurden erfüllt, um nicht zu sagen übertroffen.“** Die Beratung hat nicht nur das erfüllt, was versprochen wurde, sondern auch den Weg für weiteres Wachstum und Erfolg geebnet. Die Geschichte der ELOTHERM Anderson GmbH ist ein leuchtendes Beispiel dafür, wie gezielte Beratung und die Bereitschaft, traditionelle Geschäftsmodelle zu hinterfragen, ein Unternehmen transformieren können. Die Partnerschaft mit Continu-ING hat nicht nur zu messbaren Erfolgen geführt, sondern auch den Weg für zukünftiges Wachstum geebnet. Für Handwerksbetriebe, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen, bietet diese Erfolgsgeschichte eine wertvolle Inspiration und den Beweis, dass der richtige Partner den Unterschied machen kann.

TRENDS DER BAUBRANCHE

Systematische LV-Abgabe

01 „Wie kommen wir an Aufträge?“ beleuchtet die Herausforderungen und finanziellen Risiken im Bauwesen und zeigt auf, wie durch strategische Leistungsverzeichnis-Analyse und fundierte Kalkulation erfolgreiche Auftragsakquise gelingen kann, um Arbeitsfreude und finanzielle Sicherheit zu bewahren. Mehr Infos dazu auf Seite 11 bis 12.

Rechnet Unterdeckungen ab

03 Verschiebungen und Unterdeckungen bedrohen die Stabilität und Rentabilität von Bauprojekten. Ein Thema, das längst zur neuen Norm geworden ist. Erfahrt, wie diese Herausforderungen entstehen, welche gravierenden Folgen sie haben und entdeckt praxiserprobte Lösungsansätze, um dein Unternehmen vor finanziellen Einbußen zu schützen. Mehr Infos auf Seite 17 bis 18.

Systematisches Claiming

05 Warum ist das Bestellen nach dem Nachtrags-Leistungsverzeichnis essenziell, um Fehlbestellungen und Verschwendung zu vermeiden und wie kluge Planung und erfahrene Obermonteure den Erfolg deiner Bauprojekte sichern können. Ein motivierender Einblick in die Bedeutung von präziser Planung und proaktiver Problemlösung auf der Baustelle. Mehr Infos dazu auf Seite 6.

Bietet Planungskompetenzen an

02 Sinkende Qualität und Vollständigkeit von Planunterlagen bedrohen den Erfolg öffentlicher Bauprojekte und erhöhen das Risiko für Handwerker. Unser Bericht zeigt, wie Handwerker durch eigenständige Planung und Weiterbildung diese Herausforderungen meistern und ihre Projekte zum Erfolg führen können. Mehr Infos dazu auf Seite 13 bis 14.

Dokumentation = Liquidität

04 Schriftverkehr ist nicht nur eine lästige Pflicht, sondern der Schlüssel zu ungeahnten, finanziellen Erfolgen. Dieser Bericht enthüllt, wie eine konsequente Dokumentation und das Überwinden von Schreibfaulheit das Potenzial haben, Projekte zu retten und den Gewinn nachhaltig zu steigern – ein Muss für jedes Teammitglied, das nach Erfolg strebt. Mehr Infos dazu auf Seite 19.

Auftraggeber = Aufklärungspflicht

06 Soft Skills und ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten sind das Geheimnis hinter dem Erfolg öffentlicher Bauprojekte. Dieser Artikel enthüllt, wie ein meisterhaftes Zusammenspiel von Verständnis, Überzeugungskraft und strategischer Kommunikation mit Auftraggebern den Weg für außergewöhnliche Projektergebnisse ebnet. Mehr Infos zu diesem Thema auf Seite 7 bis 8.



VOB EINFACH ERKLÄRT

DER PROFESSIONELLE BAUABLAUF

Continu-ING

Überall da, wo es Podcasts gibt!

QR-Code scannen oder unter:
www.continu-ing.com/podcast

JETZT NEU!

SEI NICHT DUMM:

BESTELLE AUSSCHLIESSLICH NACH NACHTRAGS-LEISTUNGSVERZEICHNIS!

Es ist eigentlich eine Schande, dass wir darüber sprechen müssen, aber grundsätzlich muss man eines zwingend lernen und akzeptieren: LV und Planung passen nie zusammen. Wer doch denkt, dass es so wäre, erzählt uns Stories wie: **“Ich habe einfach nach LV bestellt. Planung war zwar noch nicht da, aber ich habe mir das Zeug trotzdem schon mal in die Bude geholt. 220.000€ Material bezahlt. Am Ende wurde die Hälfte davon verschrottet.”**

Hier lässt sich mal wieder erkennen: Die Planungsqualität ist miserabel!

Jetzt gehen wir bitte vom Schlimmsten aus, und zwar von dem Fall, dass er weiterhin so bleibt und verhalten uns entsprechend klug. Die Reihenfolge ist doch sowieso klar. Was predigen wir immer? Erst einmal Ausführungsunterlagen anfordern. Und zwar so lange bis ein brauchbarer Schwung davon auf Eurem Tisch oder auf dem Planserver liegt. Das bedeutet natürlich: mangelfrei und vollständig. Denn anders sollen und können Handwerker auch nicht innerhalb der Fristen und innerhalb der Kalkulation in einem VOB-Vertrag arbeiten. Wozu gibt es schließlich noch hoch honorierte Planungsbüros. Mit einer finalen, fehlerfreien Planung kommt auch ein fehlerfreies, neu aufgesetztes LV. Das nennt sich Nachtrags-LV und wird für Handwerker zur neuen Wahrheit. Vorsicht: Wer es nicht bekommt, fordert es an. Langsam wisst Ihr doch, wie der Hase läuft.

Es lässt sich also hoffentlich leicht verstehen, warum es Sinn macht, ausschließlich nach Nachtrags-LV zu bestellen. Die Wahrscheinlichkeit, dass zum Zeitpunkt der komplett ausgearbeiteten Planung eine hohe Deckungsgleichheit zwischen AFU und LV herrscht ist sehr groß und das ist gut für uns, das ist gut für die Planer und nicht zuletzt auch fürs Projekt. So kommt es kaum zu falschen

Bestellungen, zu Rücknahmen oder mühevollen Diskussionen mit dem Planer. **“Wer zahlt mir das jetzt?”** - muss ein Handwerker dann nicht mehr fragen! Zumindest nicht im Zusammenhang mit dem Material. Was aber, wenn ihr das alles nicht gemacht habt und der Super-Gau bzw. das Super-Gau-LV bereits seine Wirkung entfaltet hat und auf der Baustelle nur Chaos herrscht? Weil im LV nur Lücken und Sammelpositionen und Mischkalkulationen stehen? Dann müssen wir uns im Büro zu hundert Prozent auf unser Team vor Ort auf der Baustelle verlassen. Und zwar auf unsere Obermonteure und Monteure. Wenn sie nämlich checken - “Ups, hier passt was nicht!”, dann müssen sie das dokumentieren und melden! Und zwar umgehend und verlässlich! Sie müssen ihr LV und die Planung kennen und auch ein Grundverständnis für die Soll-Baustelle haben. Wo findet man das alles? In der VOB/C. Diese sollte man für das eigene Gewerk verinnerlicht haben.

Und haben das eure Obermonteure? Sehen eure Obermonteure die Schwachstellen und Fehler auf der Baustelle? Sind eure Obermonteure Augen, Ohren und Gehirn für euch auf der Baustelle? Wir hoffen es für euch! Aber was nicht ist, kann jederzeit noch werden. Mehr dazu in unserem Buch **Starke Obermonteure**:



QR-Code scannen oder unter:
www.starke-obermonteure.de



SOFT SKILLS FÜR HARD PLAYER

Emotional und finanziell

Die VOB und das BGB geben uns sehr gute technische und strategische Vorgaben um das Spiel "Öffentliches Bauprojekt" bis zum Schluss verlustfrei zu bewerkstelligen. Für den absoluten Highscore fehlen uns in der Regel aber doch noch ganz bestimmte Fähigkeiten, die nicht in diesen Büchern stehen.

Das Miteinander im Mehrspieler-Modus wird nur dann zu einer fairen Partie, wenn die Kommunikation stimmt und man ein charismatischer Fürsprecher für die Sache und für den Sieg ist. Also wenn man den Gesprächspartner von seiner Verantwortung überzeugen kann, ohne diesen mühsam überreden zu müssen. Fingerspitzengefühl in der Ansprache des Auftraggebers wird die vermutlich größte Herausforderung der Zukunft. Mit dem größten Outcome, emotional und finanziell!

Vertragsverhältnisse

Ein Vertrag wird geschlossen zwischen: Auftraggeber und Handwerker, Auftraggeber und Planer und zwischen Auftraggeber und Architekt. Ganz simpel und schön aufgeräumt. Aber wie schnell

passiert es, dass man bei dieser Konstellation die Richtigkeit aus den Augen verliert. Schon mogelt sich das Gefühl ein, dass ein Handwerker direkt dem Planer unterstellt und der Architekt im Hintergrund rumwurschtelt. Völlig fern vom Auftraggeber, die graue Eminenz. Spielen wir den Fall durch, dass es zu Bauzeitverschiebung und zu Entschädigungsansprüchen kommt. Der Handwerker stellt diese richtigerweise an seinen Vertragspartner Auftraggeber. Der jedoch kann damit nichts anfangen, kennt sich nicht aus und schiebt das Problem weiter an den Planer mit der Bitte: "Schreib dem mal 'ne Ablehnung". Schon bekommt der Handwerker Post vom Planer. Falsch. Komisch. Irrwitzig.

Kommunikation

Um diesen Knoten zu entwirren, kann es nur eine Sache geben: Die richtige Kommunikation mit dem Auftraggeber. Wir müssen als Handwerker so viel Fingerspitzengefühl, Geschick und stoische Beharrlichkeit einbringen, bis der Auftraggeber versteht, was seine Verantwortung ist und dass nur er jetzt handeln kann und muss. Auftraggeber haben gerne gute Ideen, um ihre Kommune voranzutreiben,

aber bei der Umsetzung fehlt es an Kompetenz. Eine Kita oder Schule baut sich nicht im Handumdrehen. Es braucht Entscheidungen. Viele Entscheidungen. Ob es nun um Armaturen oder Heizkörper in 10 Toiletten geht oder darum, wie mit der Bauzeitverschiebung verfahren wird. Die VOB und das BGB geben klar vor, wie solche Dinge zu managen sind. Aber nur durch die richtige Kommunikation bekommt man einen Auftraggeber dazu, zuzuhören und über wichtige Vorschläge nachzudenken und zu verhandeln.

Vertrauen

Also zu allererst muss ein guter kommunikativer Grundstein mit dem Auftraggeber gelegt werden, noch vor den fachlichen Themen. Bildet eine Allianz. Nicht etwa gegen die Planer/Architekten, sondern für das Projekt.

Bedenkt: Der Auftraggeber ist auf euch angewiesen, ihr aber auch auf ihn. Also schützt diese Verbindung. Lernt die Leute kennen und sorgt so dafür, dass ihr auch in Zukunft zu einem gern gesehenen und beauftragten Projektpartner werdet. Wir reden nicht von Arschkriecherei! Sondern von Augenhöhe. Werdet zu Treibern und verabschiedet euch ein für alle Mal davon, Getriebene zu sein.

Kommunikation

Schaffen geht nur durch Tun. Wir sagen euch wie. Im Übrigen auch, wenn das böse Wort mit K (Kündigung) ansteht. Denn es gibt auch Auftraggeber, die gar nicht erreicht werden können, egal mit welcher kommunikativen Strategie. Wenn plötzlich Abhilfeverlangen kommen auf 30 Behinderungsanzeigen, dann ist das ein klares Zeichen, dass ihr und das Projekt dem Auftraggeber vollkommen gleichgültig sind. Dann ist es besser, ein(en) Exit zu finden und eine Kündigung anzustreben. Auch hier steht einem eine berechnete Vergütung zu. Meldet euch, wenn ihr im selben Schlammassel steckt. Mit gewinnbringender und fundierter Kommunikation fangen wir dann gemeinsam beim Auftrag an, der danach auf euch wartet.



QR-Code scannen oder unter:

www.der-unprofessionelle-planungsablauf.de

DIE KOLUMNE: PROFESSIONELLER BAUABLAUF

In dieser Kolumne schreibt 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 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, „totstellen“ 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 aktiver Projekttreiber.



handwerk
magazin

QR-Code scannen oder unter:

www.handwerk-magazin.de/andreasscheibe



Tim Trittschak, Projektleiter/Vertrieb und Philipp Stephan, Bauleiter



ERFOLGREICHE TRANSFORMATION IM HANDWERK: Ein Blick hinter die Kulissen bei Hanebutt GmbH

In einer Branche, in der Tradition auf Innovation trifft, steht die Hanebutt GmbH als Bsp. für Wachstum und Fortschritt. Mit über 500 Mitarbeitern und 14 Niederlassungen in ganz Deutschland, hat sich die Hanebutt GmbH als eine der führenden Kräfte im Handwerkssektor etabliert. Doch auch für etablierte Unternehmen gibt es immer Raum für Verbesserung und Wachstum. Heiner Hanebutt, der Juniorchef des Unternehmens, Tim Trittschak und Philipp Stephan teilen ihre Erfahrungen mit Continu-ING, die eine Schlüsselrolle bei der Überwindung von Herausforderungen und der Nutzung neuer Möglichkeiten gespielt hat.

Ein Ruf nach Veränderung und ein Wendepunkt

Trotz regelmäßiger Schulungen zur VOB fand sich die Hanebutt GmbH oft in Situationen wieder, in denen das vorhandene Wissen nicht ausreichte, um auf Herausforderungen effektiv zu reagieren. „Wir haben auf die Fresse bekommen und wussten nicht weiter,“ sagte Heiner Hanebutt. Vor unserer Zusammenarbeit beschrieben Tim und Philipp, wie sie sich „mit breiter Brust in den Kampf“ stürzten, jedoch oft an den Grenzen ihres Wissens und ihrer Fähigkeiten scheiterten. Trotz ihrer Ausbildung und Erfahrung fehlte es ihnen an den nötigen Werkzeugen und Strategien, um auf Probleme

adäquat zu reagieren und ihre Prozesse effektiv zu steuern. Das Unternehmen suchte nach Wegen, um besser auf Baustellenverzögerungen, Bedenkenanmeldungen und andere Bauablaufstörungen reagieren zu können. Die Suche nach einer Lösung führte Hanebutt schließlich zu Continu-ING. Die Beratung bot genau das, was das Unternehmen suchte: praxisnahe Lösungen für komplexe Herausforderungen. Hanebutt bevorzugt schnelle und effiziente Entscheidungsprozesse und war zunächst skeptisch gegenüber den geforderten Vorabgesprächen. Anfängliche Skepsis – insbesondere

gegenüber dem Angebot im Bereich der Menschenführung und mentalen Entwicklung von Bauleitern. Doch die Einsicht in das Potenzial der Beratung überwog letztlich. Heiner Hanebutt erinnert sich: „Wir waren nach dem ersten Call mit Andreas hell auf begeistert und haben uns eigentlich sofort dafür entschieden.“

Mehrwert und Empfehlung

Durch die Unterstützung von Continu-ING konnte Hanebutt GmbH nicht nur Bauzeitenentschädigungsnachträge und Baustoffstörungen erfolgreich durchsetzen, sondern auch in der Ausführungsplanung und bei der Implementierung von Stoffpreisklauseln wesentliche Verbesserungen erzielen. Dies hat zu einer nachhaltigen Steigerung der Effizienz und Effektivität in Projekten geführt. „Wir haben das **Fünf- bis Zehnfache schon locker wieder drin**,” betont Heiner, unterstreicht das immense Potenzial, das noch ausgeschöpft werden kann. Tim und Philipp beschrieben unsere Beratung mit den Worten „**quadratisch, praktisch, gut**“ und „**praxisnah**“. Diese Bewertungen unterstreichen den Kern unserer Philosophie: Wir bieten handfeste, direkt umsetzbare Lösungen, die echte Veränderungen bewirken. Das Echo dieser positiven Erfahrung klingt auch in Stephans Worten nach: „Der größte Mehrwert war das Durchboxen bei Bauzeitenverzug.“ Die Beratung hat nicht nur operative Verbesserungen gebracht, sondern auch das Selbstvertrauen der beiden Handwerker gestärkt. Sie haben gelernt, ihre Preise und Leistungen selbstbewusst zu vertreten, ohne unnötige Kompromisse einzugehen. „Es hat mir geholfen, meinen Standpunkt zu behaupten“, bekräftigt Stephan. Beide Vertreter von Hanebutt sehen in der Beratung durch Continu-ING einen entscheidenden Faktor für ihren Erfolg und empfehlen diese wärmstens weiter. Die Möglichkeit, klare Verhältnisse zu schaffen und Stress im Bauablauf zu reduzieren, ist für sie der Schlüssel zu einer erfolgreichen Zukunft im Handwerk.

Aufruf an das Handwerk

Die Begeisterung vom Juniorchef Heiner für die Möglichkeiten, die sich durch die Zusammenarbeit mit Continu-ING ergeben, ist ansteckend. Er sieht darin eine Chance, das Handwerk in Deutschland

nachhaltig zu stärken und seinen Ruf zu verbessern. Heiner sagt:

“

Ich möchte, dass das Handwerk einen besseren Ruf bekommt in Deutschland. Darum kann ich Continu-ING auch jedem Handwerker ruhig empfehlen!

HEINER HANE BUTT

Empfehlungen für die Zukunft

Die Teilnahme an einem Live Event in Wittlich von Continu-ING beschreibt Stephan: „Die Atmosphäre ist locker - und man merkt, wir sind nicht alleine“ Diese Erfahrung ist ein weiterer Beweis dafür, wie wichtig der Austausch und die Gemeinschaft im Handwerk sind. Die Begeisterung von Heiner für die erreichten Ergebnisse und das noch unausgeschöpfte Potenzial ist ein klares Zeichen für den Erfolg unserer Zusammenarbeit. Die Hanebutt GmbH hat erst einen Bruchteil der möglichen Verbesserungen realisiert und steht somit am Anfang einer spannenden Reise hin zu noch größerem Erfolg. Die Erfolgsgeschichte ist ein lebendiges Beispiel dafür, wie gezielte Beratung das Handwerk in Deutschland stärken und dessen Ruf verbessern kann. Wir bei Continu-ING sind stolz darauf, Teil dieser Entwicklung zu sein und laden weitere Handwerksbetriebe ein, sich uns anzuschließen. Gemeinsam können wir die Branche revolutionieren und für alle Beteiligten spürbare Verbesserungen erzielen. Wir freuen uns darauf, diesen Weg gemeinsam mit der Hanebutt GmbH und vielen weiteren Handwerksunternehmen fortzusetzen und die Zukunft des Handwerks in Deutschland aktiv mitzugestalten.

SYSTEMATISCHE LV-ABGABE

„Wie kommen wir an Aufträge?“

Wie akquirieren wir?

Es gibt einige unter euch, die von Architekten oder Fachplanern direkt angefragt werden, aber die meisten arbeiten im Leistungsverzeichnis-Geschäft. In der Regel bemüht ihr euch also auf Vergabeplattformen bzw. auf öffentlichen Portalen um Aufträge oder ihr bekommt individuelle Anfragen. Sagen wir, ihr kalkuliert und bietet auf vier Aufträge, auf drei davon bekommt ihr einen Zuschlag und geht von einer ganz guten Auslastung in den kommenden Monaten aus. Bis dann die Realität reinkickt.

Die sieht so aus, dass die Projekte meist unterdeckt kalkuliert sind, also von vornherein schlecht bepreist sind. Das liegt zum einen an der fehlenden Kompetenz LV's richtig zu lesen und auf Tücken und Lücken zu analysieren. Meistens muss ein Handwerker beim bepreisen Planungsleistungen im Kopf vollbringen, um überhaupt erst einmal zu verstehen was „die“ wollen und was es zu kalkulieren gibt. Komplexitätsklauseln noch und nöcher, Inklusivpositionen und vieles weitere, das einer technischen Prüfpflicht niemals standhalten würde. Und jetzt passiert noch obendrauf das, wofür die deutsche Baubranche mittlerweile überall Negativ-Schlagzeilen macht: **Auftrag X1** verschiebt sich, **Auftrag X2** wird nur teilweise ausgeführt, und **Auftrag X3** bleibt ohne klare Planung. Diese Unsicherheiten führen dazu, dass trotz sorgfältiger Jahresplanung und vorhandener Aufträge die erwartete Leistung ausbleibt und unsere Liquidität gefährdet ist. Und jetzt war doch eigentlich alles so schön geplant im Auftragsbuch. Die Monate waren doch schon sicher. Und doch kann nicht gearbeitet werden, der Handwerker zahlt drauf ohne Rechnungen schreiben zu dürfen. Sei gewappnet auf Ausfälle, Verschiebungen und andere Katastrophen. Unsere Herausforderung

besteht also künftig darin, Hindernisse zu erkennen und durch fundierte Maßnahmen zu überwinden, anstatt uns auf das Prinzip Zufall zu verlassen. Es geht darum, aus diesen Erfahrungen zu lernen und konstruktive Schritte einzuleiten, um die Situation zu verbessern.

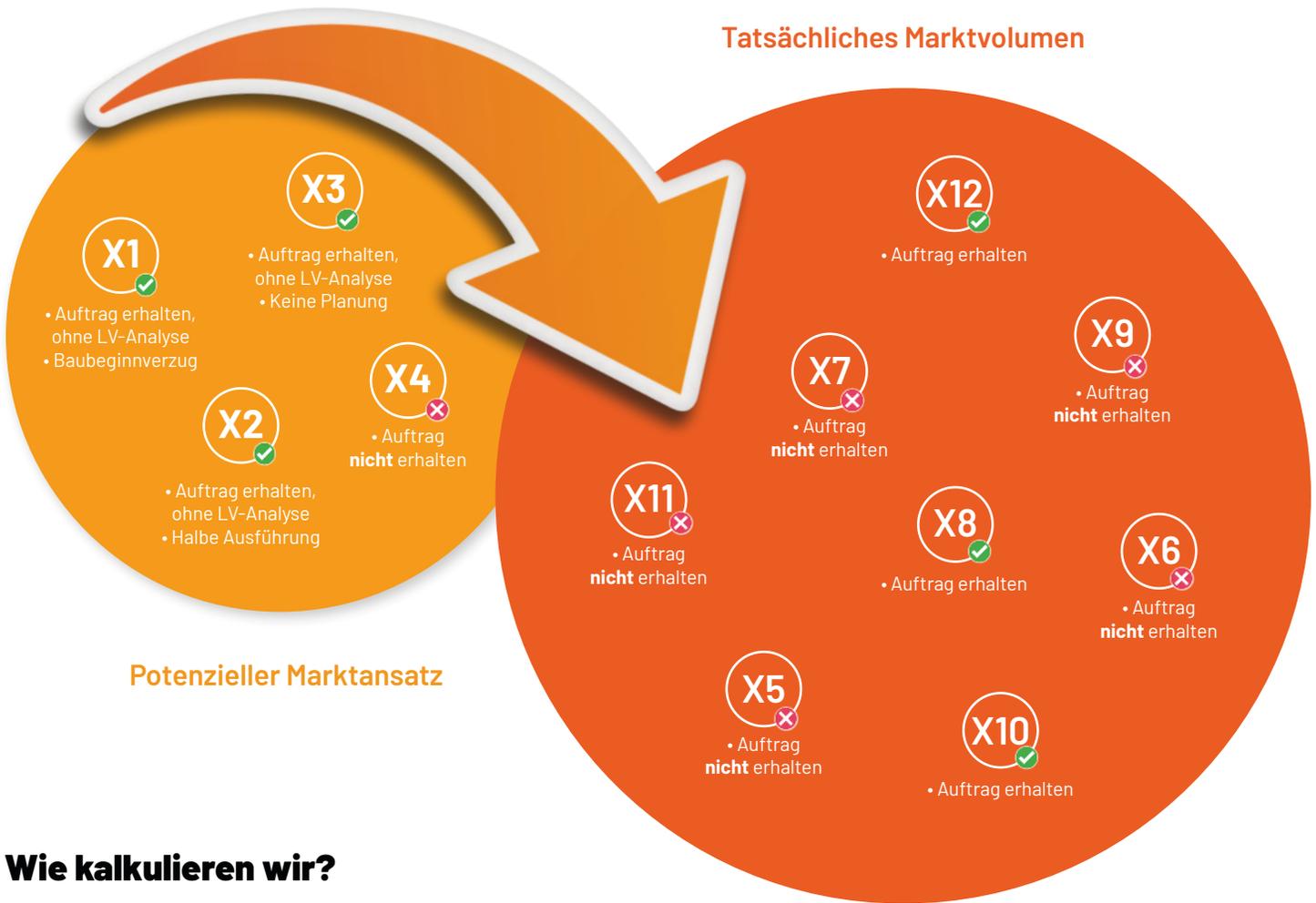
“

*Die neue Regel
in der Branche lautet:
Verlasse dich nicht auf
die anderen, sondern
nur auf dich!*



QR-Code scannen oder unter:
www.der-professionelle-bauablauf.de

Tatsächliches Marktvolumen



Potenzieller Marktansatz

Wie kalkulieren wir?

Wir kalkulieren einfach weiter. Wir bieten weiter an, wir geben weiter ab. Was braucht es dafür? Die grundsätzliche Haltung, dass 200 % Auslastung zwar absurd klingt, es aber nicht ist. Denn die Realität zeigt, es werden massive Lücken entstehen, die wir dann mit Füllaufträgen füllen werden müssen. Von großem Nutzen ist dabei die Kenntnis über den richtigen Umgang mit LVs, wie lesen, wie bewerten und zusätzlich eine gute Kalkulationspersonalie. Denn gute und viele Aufträge zu finden und zu kalkulieren, bedarf Zeit. Und es gibt noch viel abzugreifen im tatsächlichen Marktvolumen. Es gibt, das wisst ihr nur zu gut, eine Welt ausserhalb der öffentlichen Ausschreibungen. Das Vorgehen bleibt auch hier

gleich. Erst die LV-Analyse, dann kalkulieren und dann abgeben. Zu prüfen gilt weiterhin, ob der Langtext verständlich, eindeutig beschrieben und ohne Risiken ist. Und so holen wir uns 150 - 200 % Aufträge ins Haus, von denen wir allerdings ausgehen können, dass sie durch den massiven Negativtrend Bauzeitverschiebung extrem verzerrt werden und somit schaffbar. Glaubt ihr nicht? Wir können Euch eines sagen: Macht es besser so als am Ende ohne Arbeit dazustehen und weiter und weiter in die Unterdeckung zu geraten.

JETZT ABONNIEREN!

INNOVATIONEN UND TRENDS:
Continuing auf YouTube

QR-Code scannen oder unter:
www.youtube.com/Continuing

SCAN ME



VERSCHIEBUNG DER MACHT: WIE PLANER IHR ZEPTER AN HANDWERKER ABGEBEN

Alarmierende Entwicklung:

Wir und auch unsere Kunden bekommen es selbst täglich mit und der Trend lässt uns Ungutes befürchten. Nicht nur sinkt die Zahl der guten Ausführungsunterlagen und Pläne für öffentliche Aufträge, viel mehr bewegt sich die gesamte Branche dahin, dass es für öffentliche Ausschreibungen gar keine Planunterlagen mehr gibt.

Berechnungen werden nur noch so über den Daumen angepeilt, Schnitte verschwinden Stück für Stück komplett ganz aus der Masse der AFU und auf Details braucht ein Handwerker auch kaum noch zu hoffen.

Was es gibt: Einen Grundriss. Und vielleicht was „Cooles“ aus einem 3D-Programm. Auftraggeber dieser Republik sind darüber hinaus auch gar nicht genug geschult, um zu erkennen, ob die Planung des Planungsteams eine Gute ist oder doch nur Müll, der dem Handwerker nichts bringt. Glücklicherweise gibt es jedoch die sogenannte technische

Prüfpflicht, die auf uns Handwerker übertragen wurde laut VOB. Mit unserer Expertise finden wir recht schnell heraus, wie dünn die Qualität und Quantität der AFU ist und dass es zum Gelingen des Projektes durchaus noch ein bisschen mehr Mühe & Papier braucht. Wer regelmäßig bei öffentlichen Vergabeverfahren mitmacht, stellt fest, dass immer öfter keine Planunterlagen angefertigt werden.

“

Es bleibt oberstes Gesetz, ausschließlich nach mangelfreier und vollständiger Ausführungsunterlage zu arbeiten!



*Wer einfach so loslegt,
ohne gute Pläne, wird am
Ende die Arschkarte ziehen
und das samt roter Zahlen
und Haftungsproblemen!*

Tatsächlich ist es rein vom Schreibaufwand recht übersichtlich, eine mangelfreie und vollständige AFU beim Bauherren anzufordern. Grundlagen und Vorlagen gibt es dazu genug. Alle hieb- und stichfest. Aber es ist spürbar schwieriger geworden beim AG ein offenes Ohr für diese Themen zu bekommen. Er für seinen Teil will Geld sparen. Der Planer für seinen Teil erfüllt die Planungsphasen gemäß HOAI nicht mehr gut genug, der Architekt ist auch kein verlässlicher Partner mehr im professionellen Bauablauf. Alles ist komplexer geworden, der Spielraum jedoch viel kleiner.

Das Feld, auf dem alle spielen ist knapper geworden und doch ist das Spiel selbst genauso kompliziert und strikt geblieben wie anno dazumal. Da wollen und müssen wir als Auftragnehmer ganz klar eine unbeugsame Rolle einnehmen als Fürsprecher für das Projekt, für den Werkerfolg und am Ende auch für den Steuerzahler, der mit seinem Geld die Fehler und Lumpereien der anderen Projektbeteiligten ausbügelt.

Was bedeutet das nun?

Die allgemeine Zahl der Planungsbüros wird schrumpfen, die restlichen Planungsbüros werden überfordert werden mit der Flut der weiterhin geforderten Aufträge (schließlich wird es weiter Fördertöpfe geben, die ausgeschöpft werden wollen). Diese Entwicklung unterstreicht die Wichtigkeit unserer Dienste, da wir nicht nur Projekte retten, sondern auch dazu beitragen, die Qualität und Nachhaltigkeit der Ergebnisse sicherzustellen.

Was, wenn es keine Planung gibt? Aber eine gebraucht wird?

Ganz einfach: Wir bieten selbst eine an!

Kooperativ, mitdenkend und zuvorkommend im Sinne des Projekterfolgs und ausschließlich gegen Einwurf von Münzen. Lasst euch bezahlen und zwar über die Mittel „Projektleiterstunden“, „Planungsnachtrag“ und „Planungsleistung“. Also beschäftigt euch mit diesen Themen, denn das wird kommen - egal, ob ihr wollt oder nicht. Pusht euer Skillset! Zeit für neue Kompetenzen!

Einen wichtigen Zusatz wollen wir noch kurz unterstreichen. Nur, weil ihr Planungsunterstützung liefert, heißt das nicht, dass ihr komplett selbst haftet. Wir zeigen euch ganz leicht, wie ihr mit einem kleinen Kniff aus der Haftung rauskommt. Einfach im Erstgespräch mit uns ansprechen.

**MEDIEN DIE
ÜBER UNS
BERICHTEN**





René Richter, Geschäftsführer

VON CHAOS ZU KONTROLLE:

Die Transformation der Richter Metallbau GmbH & Co. KG

Richter Metallbau GmbH & Co. KG, die durch zielgerichtete Beratung ihren Weg von chaotischen Projektabläufen zu strukturierter Effizienz fand. Die Richter Metallbau GmbH & Co. KG, ein mittelständisches Unternehmen mit 18 Mitarbeitern, spezialisiert auf klassischen Stahl- und Metallbau. Von Geländern, über Treppen bis hin zu Überdachungen. Wir haben mit René Richter, dem Geschäftsführer, gesprochen, um tiefer in diese Erfolgsgeschichte einzutauchen.

Auf der Suche nach Lösungen

Vor der Zusammenarbeit mit Continu-ING war die Situation alles andere als glänzend. „Eher chaotisch“, beschreibt René die damalige Lage seines Unternehmens, geplagt von gestörten Bauabläufen und Mangel an effektiven Lösungsstrategien. Dieses Chaos behinderte nicht nur die Effizienz und Profitabilität, sondern führte auch zu einer hohen Belastung für das Team. Der Schmerzpunkt erreichte seinen Höhepunkt bei einem Projekt, das so problematisch wurde, dass das Team von Richter Metallbau erkannte: Es muss sich etwas ändern. Die Suche nach einer Lösung

führte sie zu Andreas Scheibe und seinem Team. René beschreibt die Entscheidung für sein Unternehmen als Wendepunkt. Durch die Zusammenarbeit mit Continu-ING erlebte Richter Metallbau einen signifikanten Wandel. René beschreibt die Beratungsfirma mit den Worten „**schnell, präzise, pragmatisch**“ – eine Kombination, die genau das bot, was sein Unternehmen brauchte. Es ermöglichte Richter und seinem Team, sich nicht länger von den Umständen treiben zu lassen, sondern selbst die Kontrolle zu übernehmen.

Triumph über Turbulenzen

Im Herbst 2021 nahm Richter Metallbau, das ambitionierte Projekt an, was sie zu Continu-ING brachte: den Bau eines vollverglasteten Treppenturms mit Fahrstuhlschacht. Mit einem ursprünglichen Auftragsvolumen von 220.000 Euro begann das Unternehmen voller Zuversicht. Doch schnell stellte sich heraus, dass dieser Auftrag zu einer beispiellosen Herausforderung werden würde.

Von Anfang an war der Bauablauf gestört. Unvorhersehbare Planänderungen, wie die Anpassung der Geschosshöhe, führten zu einem völlig veränderten Projektumfang. Trotz dieser Schwierigkeiten gelang es Richter Metallbau, das Auftragsvolumen durch Nachträge auf 400.000 Euro zu verdoppeln. Doch mit der Zeit eskalierte die Situation weiter. Verhandlungen mit dem Generalunternehmer und dessen Anwälten, die sogar zu einem gerichtlichen Streit führten, belasteten das Projekt zusätzlich. Die Versuche, mittels einstweiliger Verfügung Druck aufzubauen, scheiterten. Ein Angebot des Generalunternehmers, 80.000 Euro pauschal auf alle offenen Nachträge zu zahlen, führte letztlich dazu, dass Richter Metallbau das Projekt im Sommer 2023 fertigstellen konnte – jedoch mit erheblichen finanziellen Einbußen. Statt eines Gewinns blieb **ein Verlust von 30.000€** bei einem Gesamtvolumen von 615.000 Euro.

Trotz dieser Rückschläge hat das Projekt Richter Metallbau wertvolle Erkenntnisse geliefert. Das Unternehmen hat gelernt, früher zu eskalieren und den Schriftverkehr zu intensivieren. Diese Erfahrungen haben bereits zu einer Verbesserung der Abläufe bei nachfolgenden Projekten geführt. Die Auseinandersetzung mit dem Generalunternehmer und dessen Anwälten hat zudem das Nachtragsmanagement und die Verhandlungsführung gestärkt. René Richter und sein Team betrachten das Projekt rückblickend als hart erkämpften Erfolg, der ihnen wichtige Einblicke in das Management von VOB-Projekten und den Umgang mit juristischen Auseinandersetzungen gebracht hat. Die Geschichte steht exemplarisch für die Herausforderungen, die Handwerksbetriebe bei öffentlichen Aufträgen meistern müssen. Sie zeigt aber auch, dass mit Entschlossenheit, Fachwissen und einem proaktiven Ansatz selbst die schwierigsten Situationen bewältigt werden können.

“

Ohne dieses Training, ohne die Hilfe und Unterstützung würden wir nicht von minus 30k Euro sprechen. Da hätten wir über Insolvenz nachdenken müssen.

RENÉ RICHTER

Lektionen und positive Wendungen

Die größte Erkenntnis aus der Beratung für Richter war die Einsicht, dass sie sich in der Vergangenheit unnötigerweise haben treiben lassen. Jetzt verfügen sie über die Werkzeuge, um selbst die Richtung vorzugeben und ihre Projekte so zu steuern, dass eine effiziente und zielgerichtete Arbeit möglich ist. Auf die Frage, warum er die Beratung anderen Handwerkern empfehlen würde, antwortet Richter einfach: **„Weil es funktioniert.“** Eine Empfehlung, die aus direkter Erfahrung und überzeugenden Ergebnissen stammt. René lobt Andreas Scheibe – für seine Authentizität und Kompetenz. Die Teilnahme am Live Event in Wittlich – bot zusätzlich die Möglichkeit zum Austausch und zur Weiterbildung. Richter empfiehlt anderen Firmen, an solchen Veranstaltungen teilzunehmen, um Inspiration und praktische Tipps für die eigene Arbeit zu sammeln.

Für Handwerker, die sich in der komplexen Welt der VOB-Projekte bewegen, bietet die Erfahrung von Richter Metallbau wertvolle Lehren. Sie unterstreicht die Bedeutung eines robusten Nachtragsmanagements, einer klaren Kommunikation und eines tiefen Verständnisses für die juristischen Aspekte solcher Unternehmungen. René Richter und sein Team haben gezeigt, dass selbst unter widrigsten Umständen Erfolge möglich sind – eine Inspiration für alle Handwerker, die sich den Herausforderungen öffentlicher Aufträge stellen.

UNTERNEHMENSKRISE:

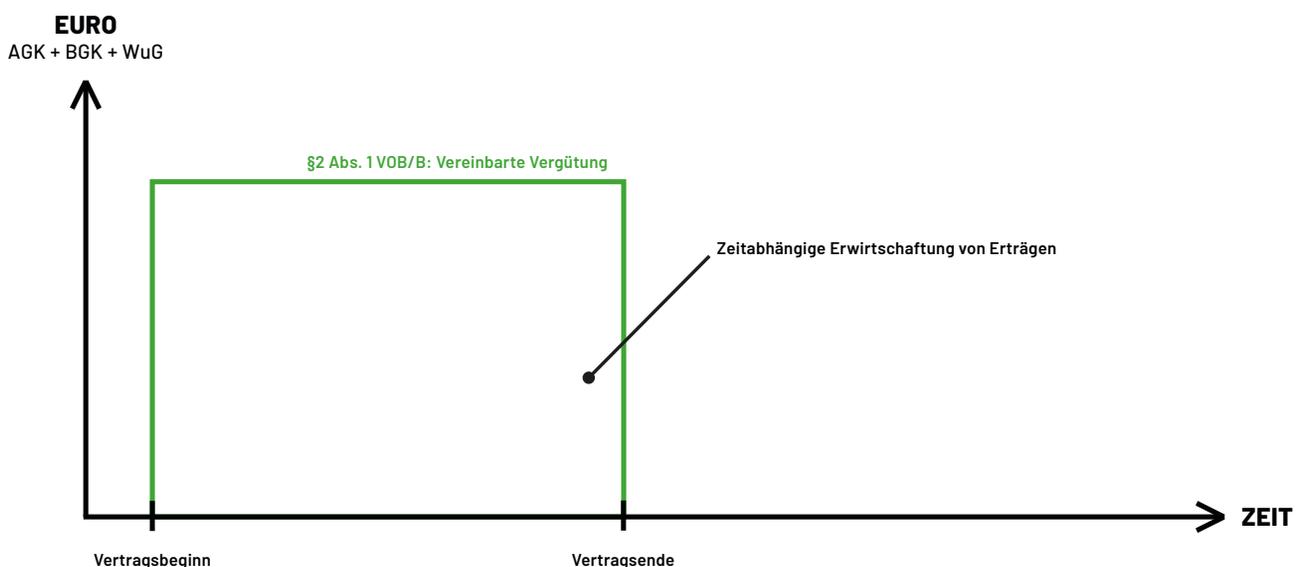
Die versteckten Gefahren von Baubeginnverschiebung und Unterdeckungen.

Es gibt nur noch eine sehr kleine Zahl von Bauprojekten in Deutschland, die nicht verschoben oder gar abgesagt werden. Das Thema der Baubeginnverschiebung und der daraus resultierenden Unterdeckung ist schon lange keine Randerscheinung mehr, sondern viel mehr eine neue Spielregel im professionellem Bauablauf. Jedoch müssen wir wohl oder übel damit umgehen lernen.

Der Anfang:

Ein Projekt wurde akquiriert, es kommt zum Auftrag, doch der Auftraggeber sagt: „Wir brauchen noch. Rohbau nicht fertig, Planung ist fertig.“ Und schon verliert ihr täglich Geld. Wie geht das? Ihr, als Handwerker, habt beispielsweise zehn Projekte im Jahr, die Euch einen gewissen Gewinn sichern könnten. Doch dann verschiebt sich das erste Projekt, ein weiteres fällt auf unbestimmte Zeit ganz aus, dann verschiebt sich ein weiteres um

einige Monate und ein viertes wird komplett gestrichen. Schon ist die ganze Jahresplanung futsch. Der Casus Knaxus bei dieser Sache ist nun: Eure laufenden Kosten, also die AGK's (Allgemeinen Geschäftskosten) und eure BGK's (Baustellen-gemeinkosten) müssen weiterhin gezahlt werden. Das wiederum bedeutet, dass Ihr permanent Geld verliert. Das nennt sich Unterdeckung.



Quelle: eigene Darstellung

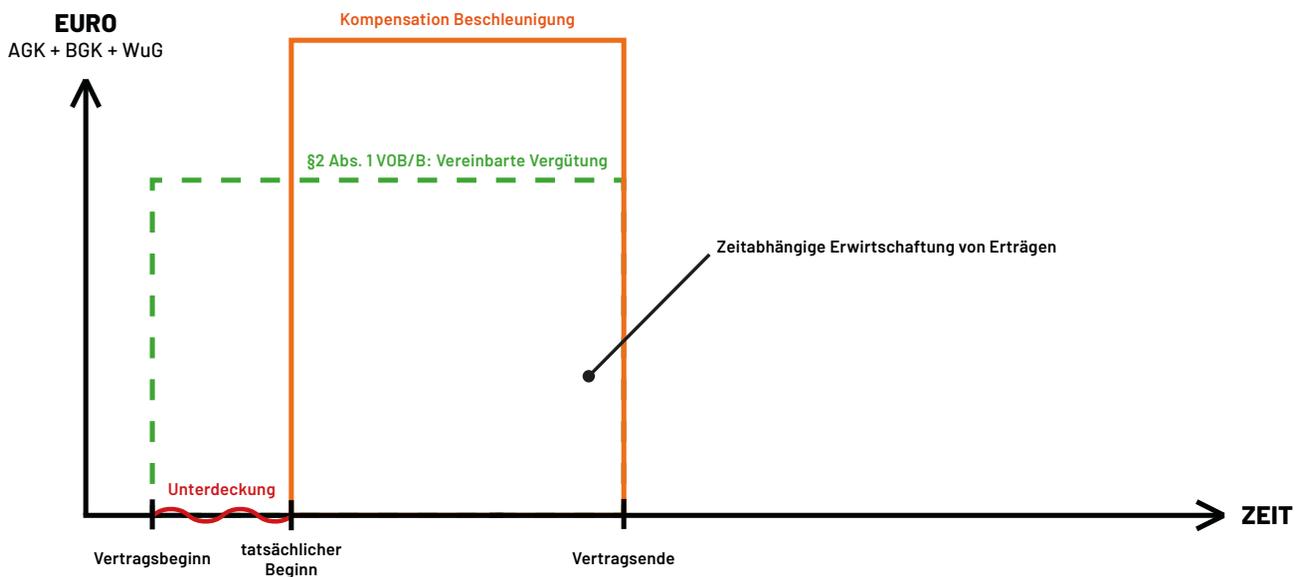
In dieser Zeichnung haben wir die wichtigsten Zusammenhänge vereinfacht dargestellt. Würde ein Bauprojekt innerhalb der Fristen zwischen Beginn und Ende sauber durchlaufen, könnten wir abrechnen, was wir kalkuliert haben. Aber bei einer Verschiebung wird nicht gearbeitet und nichts

abgerechnet. Ausgleichen könnten wir höchstens durch eine Rettungsaktion namens Beschleunigung, die natürlich volle Power und alle Ressourcen benötigt, aber auch zu einem finanziellen Ausgleich führt, bei gleichbleibenden Fristen.

Die Beschleunigung

Also auch, wenn ihr arbeiten könntet, könnt ihr - nicht. Zahlt dafür aber weiter drauf. Denn schließlich müssen Mieten, Gehälter etc. weiter ausgezahlt werden. Am Jahresende kommt die große und üble Erkenntnis, dass die Auftragsbücher zwar irgendwie voll waren aber kaum gearbeitet werden

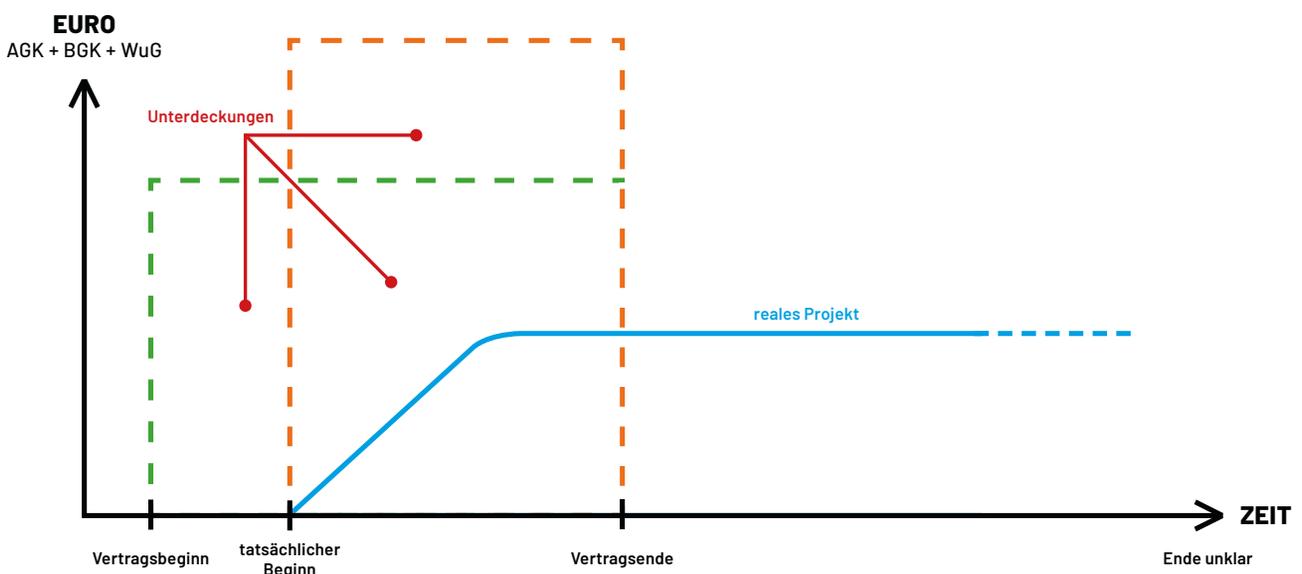
konnte. Das kann es ja nicht sein. Natürlich sind die Striche nie so kerzengerade, viel mehr rollt ein Bauprojekt nach einer Verschiebung erst sehr schlep-pend an und kommt auch danach nie so recht in Schwung.



Eine permanente Unterdeckung

Also erkennt frühzeitig, dass ein solches Gewitter aufzieht und bereitet euch darauf vor! Mit einigen wenigen Handgriffen bekommt ihr eure Schäfchen auch gewiss ins Trockene. Wir zeigen euch wie.

Die Realität ist häufig komplexer und schwieriger. Nicht nur eure Projekte laufen gerade allesamt aus dem Ruder, auch die aller anderen Handwerker in allen Gewerken in ganz Deutschland.



RECHNE DAS POTENZIAL DEINER BAUZEITVERSCHIEBUNG AUS:

WWW.CONTINU-ING.COM/BAUZEITRECHNER

DOKUMENTATION GLEICH CASH!



DER NEUE GLAUBENSSATZ:

Je mehr ich schreibe, desto mehr verdiene ich!

Schreibfaul sind wir alle

Das fängt in der Grundschule schon an und selbst ein berufsmäßiger Autor hat dahingehend immer wieder Motivationsprobleme. Auch Handwerker sind davor nicht gefeit, Obermonteure erst recht nicht. Mitten im Baustellenbetrieb stört so ein Moment der Ruhe und Konzentration auf die wichtigen Dinge natürlich unendlich. Es hält auf und einen wirklichen Nutzen daraus im ersten Moment kann auch keiner erkennen.

Hier also der zweite Moment:

Unsere Teilnehmer merken manchmal nach Monaten, oft aber schon nach Wochen, dass richtig viel Kohle reinkommt, wenn die Projektleiter sich so verhalten, wie es am besten für das Unternehmen ist. VOB-konform und relaxt. Was bedeutet das? **Wir als VOB-Fans erkennen zurzeit kristallklar:** Die Baubranchenwelt verändert sich. Wir gleiten leider langsam weg von ehrbarem, handwerklichem Schaffen, hin zu Schriftverkehr mit allen Parteien und das durchgehend. Da muss man als Handwerksunternehmen erstmal mit umzugehen wissen. Was ist mit Fristen und dem ganzen Kram. Erfahrung gleich Null.

Aber umso mehr können wir nur unterstreichen: Je mehr Schriftverkehr wir produzieren, desto mehr Geld verdienen wir. Damit ist aber keineswegs der reine Gewinn gemeint. Vielmehr geht es hier um Unterdeckungsprobleme. Die flache Kurve, die einfach nicht in Schwung kommen will... nicht wegen uns! Sondern wegen der Anderen! Wie schaffen wir es also die Kurve mittels Hirnschmalz nach oben zu ziehen? Schriftverkehr ist und bleibt

die Antwort! Denn nur so verdienen wir endlich das, was wir auch geplant haben! Wir proklamieren also so irrwitzige Sprüche wie: Keine Angst davor 30 Bedenkenanzeigen zu schreiben! Hier geht es um die Rettung des Projektes, nicht um die Rettung des Planer-Egos! Denkt nicht, dass ein Jurist weiß wie es geht, weil der sich bestimmt auskennt mit Paragrafen und Schriftsätzen und dem ganzen trockenen Geschreibsel. Sie kennen unsere technischen und strategischen Vorgehensweisen nicht.

Warum Continu-ING und nicht den erstbesten Baurechtler engagieren? Sie kommen von außen – wir hingegen sind mitten in den Projekten, an den Leuten, an den Schmerzpunkten, an den Fakten. Unser Team kommt ebenfalls von dort – vom Schlachtfeld. Ohne Anzug, aber mit der ungekünstelten VOB und dem allesumfassenden BGB unterm Arm. Wenn es also einen Berg aus dem Weg zu räumen gilt, dann haben wir den Bagger dabei.



QR-Code scannen oder unter:
www.stark-im-handwerk.de

WIE SIEHT DIE

ZUSAMMENARBEIT

MIT UNS AUS?

Wir verstehen uns als digitale Unternehmensberatung für professionelle Bauabläufe. Das heißt, wir arbeiten, mit unseren mehr als 204 Betrieben, virtuell über das Internet zusammen. So tauschen wir uns über Messenger-Gruppen, Live-Calls und über unsere Online-Trainingsplattform, auf der du auch Checklisten und Vorlagen findest, aus. Dies ermöglicht eine orts- und teilweise zeitunabhängige Kommunikation. So können wir unseren Klienten jederzeit helfen, wenn sie grade vor einem Problem sitzen.

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. Die Fragen kommen aber erst in der Praxis auf, dann ist kein Ansprechpartner mehr da. 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 und setzen jede Woche einen neuen Baustein gemeinsam um. Außerdem stehen wir euch jederzeit für Rückfragen zur Verfügung.

Erfahrungsaustausch

Wir wissen, dass Selbstständigkeit im Handwerksbereich oft einsam machen kann. Wir legen Wert darauf, dich mit anderen Teilnehmern zu verbinden. Um Erfahrungen auszutauschen und dich von den Erfolgen Anderer motivieren zu lassen.

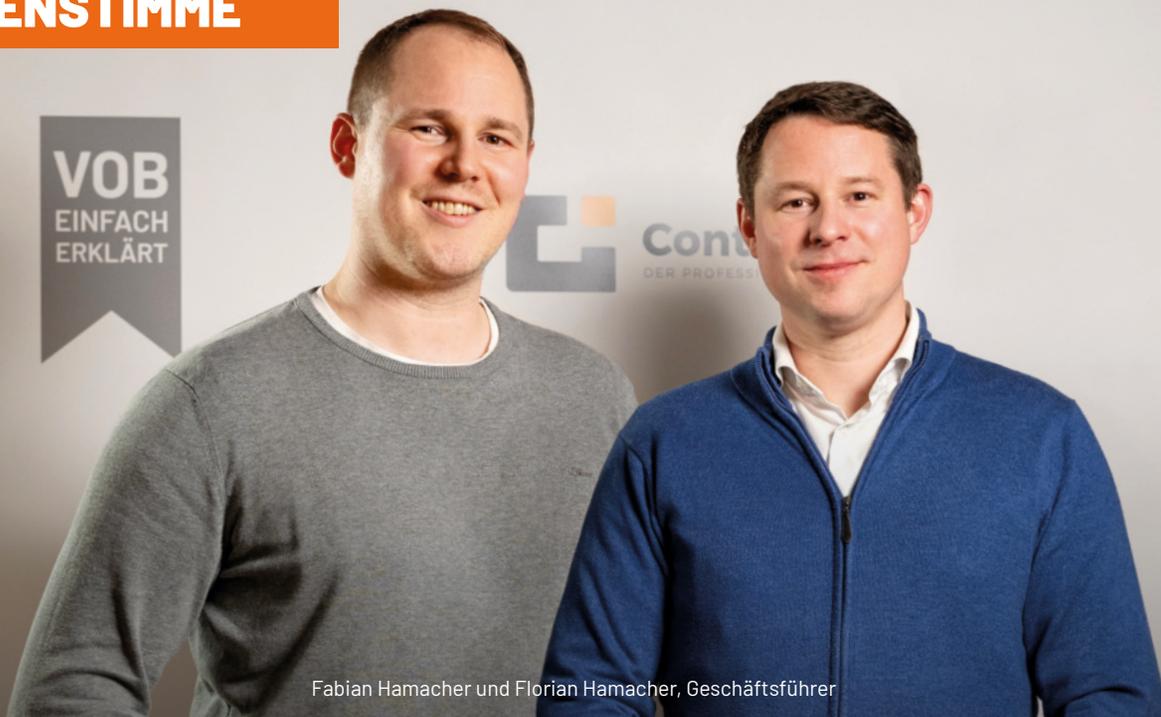
Mindset steigert Selbstsicherheit

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 hineinzugehen, 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. Andreas Scheibe hat mit seinem Team in den vergangenen 36 Monaten zahlreiche Betriebe vom Einzelkämpfer bis hin zum 860-Mann-Betrieb begleitet und weiß genau, welche Probleme auf dich zukommen werden und wie sie zu lösen sind.

VEREINBARE JETZT DEIN KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH UNTER:

WWW.CONTINU-ING.COM/KOSTENLOSES-ERSTGESPRACH



Fabian Hamacher und Florian Hamacher, Geschäftsführer

PROFESSIONALITÄT IM HANDWERK:

Innovativer Holzrahmenbau mit Tradition und Zukunft

In der Welt des Handwerks ist die effiziente und stressfreie Abwicklung von öffentlichen VOB-Projekten eine besondere Herausforderung. Ein eindrucksvolles Beispiel, wie man diese Herausforderung meistern kann, liefert das Interview mit den Brüdern Fabian und Florian Hamacher. In diesem Bericht teilen sie ihre Erfahrungen und die positiven Veränderungen, die sie durch die Zusammenarbeit mit Continu-ING erlebt haben.

Die Ausgangssituation

Hamacher Holzhausbau GmbH ist ein traditionsreiches Unternehmen aus Overath, das sich vom klassischen Zimmereibetrieb zum modernen Holzrahmenbau weiterentwickelt hat. Die Firma bietet schlüsselfertige Bauprojekte für Privatkunden an, darunter Neubauten, Anbauten und Erweiterungen von Ein- und Mehrfamilienhäusern. Florian und Fabian Hamacher teilen sich die Geschäftsführung und ergänzen sich in kaufmännischen und technischen Belangen. Vor Continu-ING standen sie vor der Herausforderung, ihre VOB-Projekte professioneller und reibungsloser abzuwickeln. Florian

berichtet, dass sie anfangs kaum praktische Erfahrung mit der VOB hatten. In der Theorie, während des Studiums behandelt, standen VOB-Themen meist ungenutzt im Regal. Sie wollten ihre Rechte und Pflichten besser kennen und die Projekte effizienter managen. Die anfängliche Skepsis, insbesondere von Seiten ihres Vaters, konnte durch die kompetente Beratung schnell überwunden werden. „Die Hürde war auch der Preis, aber nach einem persönlichen Gespräch mit Andreas war auch das schnell ausgeräumt,“ sagte Florian.

Steigende Herausforderungen

Mit dem Wachstum ihres Unternehmens und der Realisierung immer größerer Holzbauten stießen die Brüder zwangsläufig auf öffentliche Projekte. Diese brachten neue Herausforderungen mit sich: „Wir haben einige Projekte gemacht, die okay gelaufen sind“, so Florian. Im Herbst 2023 begann die Zusammenarbeit mit Continu-ING, die sich bisher sehr positiv entwickelt hat. Florian beschreibt, wie sich die Herangehensweise an VOB-Projekte grundlegend geändert hat: „Wir haben uns, was das VOB-Geschäft angeht, sehr hart treiben lassen.“ Dank Continu-ING hat sich die Situation um 180 Grad gedreht – **heute läuft alles entspannter**. Auf die Frage, wie sie die Beratung in drei Worten beschreiben würden, antwortete Florian: „**Schnell, direkt und lösungsorientiert.**“ Die Erkenntnisse aus der Beratung sind vielfältig: „Wir wissen jetzt, wie wir Projekte positiv vorantreiben können, um pünktlich und fachgerecht zu leisten,“ erläutert Florian. Ein anschauliches Beispiel ist der Bau eines Kindergartens. Früher hätten die Hamachers versucht, fehlerhafte Planungen und Statiken in der Arbeitsvorbereitung zu retten. Heute lehnen sie fehlerhafte Planungen ab und fordern Nachbesserungen, bevor sie weiterarbeiten. Diese neue Vorgehensweise bringt Ruhe in den Betrieb und spart Zeit sowie Kosten: „**Wir verpulvern da keine Stunden mehr**“, betont Florian. Diese Erfolge wären ohne die Unterstützung von Andreas und dem Team von Continu-ING nicht möglich gewesen.

Erkenntnisse und Erfolge

Florian und Fabian erzählen, wie sehr sich die Kalkulation und Planung verbessert haben. Bei einem neuen Projekt für ein Feuerwehrhaus profitierten sie von einem kompetenten und fairen Planer. Die strukturierte Arbeitsweise und das gute Miteinander ermöglichen es, Projekte pünktlich zu beginnen und die Produktion effizient zu planen. Dieses Beispiel zeigt, wie wichtig eine gute Zusammenarbeit mit den Planern ist und wie Continu-ING dabei unterstützt, strukturiert und planbar zu arbeiten. Die größte Erkenntnis für die Brüder ist die Ruhe und Gelassenheit, die nun in den Projekten herrscht. Durch die klare Fristsetzung und die entspannte Herangehensweise an Verzugssetzungen können Projekte ohne unnötigen Stress

abgewickelt werden. Für Fabian Hamacher, der sich um die Bauzeitnachträge kümmert, bedeutet die neue Struktur eine deutliche Entlastung und bessere Kommunikationswege.

Empfehlung aus Überzeugung

Auf die Frage, ob sie die Beratung weiterempfehlen würden, antwortete Florian eindeutig: „Auf jeden Fall. Unternehmen, die im VOB-Geschäft tätig sind, profitieren enorm von der Beratung. Sie bringt **Ruhe und Professionalität** in die Projekte.“ Besonders schätzen die Hamacher-Geschäftsführer den Coach Andreas:

“

Andreas ist brutal ehrlich und pragmatisch lösungsorientiert.

FLORIAN HAMACHER

Der „Improvement Day“, ein Event, das den Austausch unter den Teilnehmern fördert und wertvolle Erfahrungen multipliziert, wurde ebenfalls positiv bewertet. Der Austausch mit anderen, die ähnliche Probleme haben, ist ungemein wichtig. Die Zusammenarbeit mit Continu-ING hat das Unternehmen Hamacher in vielerlei Hinsicht vorangebracht. Von der besseren Handhabung der VOB-Projekte über die effizientere Planung bis hin zur ruhigen und gelassenen Abwicklung der Bauvorhaben – die Vorteile sind vielfältig. Florian und Fabian zeigen eindrucksvoll, wie Handwerksbetriebe durch gezielte Beratung und Unterstützung erfolgreicher und entspannter arbeiten können. Andreas und das Team von Continu-ING hat ihnen nicht nur geholfen, ihre Projekte besser zu managen, sondern auch ihre Arbeitsweise grundlegend zu verändern und zu verbessern. In Zukunft möchte Florian die neuen Strategien weiter vertiefen und auch die Obermonteure stärker einbinden. Die bisherigen Erfolge geben Anlass zur Hoffnung, dass die positiven Entwicklungen weiter anhalten und das Unternehmen noch effizienter und erfolgreicher machen.

FOLGE UNS AUF SOCIAL MEDIA:

YouTube



www.youtube.com/ContinuING

Facebook



www.facebook.com/ContinuING.GmbH

Instagram



www.instagram.com/continuing

**Melde dich jetzt mit deinem
Team zu unserem Training an unter:**

WWW.VOB.DE/TERMIN

Continu-ING GmbH | Edisonstraße 7, 54516 Wittlich | www.continu-ing.com

Haftungsausschluss: Das hier sind alles echte Kunden 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 Strategieggespräches, indem 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.