

VOB
EINFACH
ERKLÄRT

 **Continu-ING**
DER PROFESSIONELLE BAUABLAUF

www.vob.de
Ausgabe 7



DAS MAGAZIN FÜR PROFESSIONELLE BAUABLÄUFE

SCHLUSS MIT VOB-HALBWISSEN

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

NACHTRÄGE
Drei Werkzeuge
für eine erfolgreiche
Nachtragskalkulation
SEITE 7-8

VOB-HAMSTERRAD
Eine Abwärtsspirale
für dich und deinen
Handwerksbetrieb
SEITE 15 - 16

DER HANDSCHLAG
Wenn sich
plötzlich keiner mehr
erinnern kann
SEITE 13



Andreas Scheibe und Christoph Eckstein, Geschäftsführer von Continu-ING

DIE MENSCHEN UND IDEEN HINTER CONTINU-ING

Eine klare Struktur ist unverzichtbar – von Anfang bis Ende. Sorgst du nicht vor Beginn der Bauarbeiten für Klarheit, 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 Verluste 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 Argumenten und Vorlagen und somit Sicherheit bietet. 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. Nahezu alle Handwerksbetriebe lassen sich bei öffentlichen Auftraggebern als Sozialhandwerker ausnutzen. Daraufhin wird sich dann gewundert, warum das Konto auf einmal volatil ist oder Löhne nicht mehr gezahlt werden können. Wir sagen dir, wie es geht, vor allem unterstützen wir dich deine Forderungen professionell gegen alle Widerstände durchzusetzen. Lerne mit uns, wie du in Projekten mehr Ertrag erzielst und wie du endlich einen Schlussstrich unter Verlustprojekte ziehst. Leiste das, was du vertraglich schuldest. Und rechne ab, was du zusätzlich leistest. Höre auf mit deinem Helfersyndrom!

“

*Wir zeigen dir,
wie du als Handwerker
in gestörten Bauabläufen
das bekommst, was
dir zusteht!*

ANDREAS SCHEIBE



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 "Aus den Fehlern der anderen Lernen" 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 gängigen Ausbildungen über Handwerkskammern und akademischen 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. Wir können 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 Strategiegesprächs, 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.

INHALT

DIE KALKULATION

Vermeide diese 7 finanziellen Stolperfallen
Seite 3 - 4

KUNDENSTIMME

Obel Natursteine GmbH
Seite 5 - 6

STRUKTUR DER NACHTRÄGE

Drei Faktoren zur schlüssigen Darlegung
Seite 7 - 8

BAUBEGINNVERSCHIEBUNG

Permanenter Überlebensmodus
Seite 9 - 10

KUNDENSTIMME

Heinen Innen- und Objektausbau GmbH
Seite 11 - 12

HANDSCHLAG AUF DER BAUSTELLE

Professioneller Umgang mit Planern
Seite 13

BAUZEITENRECHNER

Berechne jetzt online dein Potenzial
Seite 14

VOB-HAMSTERRAD

Zurück zu Ruhe und Struktur in Projekten
Seite 15 - 16

KUNDENSTIMME

Schreinerei Burgbacher GmbH
Seite 17 - 18

MR. PLANLOS

Diplomatischer Kommunikationsansatz
Seite 19 - 20

VOB-PROJEKTERFOLG

Drei Fehler, die du vermeiden solltest
Seite 21

UNSERE ZUSAMMENARBEIT

Wie geht es jetzt weiter?
Seite 22



VERMEIDET FINANZIELLE STOLPERFALLEN DIE KALKULATION

Als Handwerker steckt ihr täglich Herzblut, Schweiß und Leidenschaft in eure Projekte. Doch wie oft habt ihr euch am Ende eines Bauvorhabens gefragt, warum trotz aller Anstrengungen und der besten Arbeit die Gewinne schmaler ausfallen als erwartet? Oder warum Projekte plötzlich teurer und komplizierter werden, obwohl am Anfang alles so klar schien? Der Teufel steckt oft im Detail – und gerade in der Kalkulationsphase werden häufig Fehler gemacht, die später schwerwiegende Konsequenzen haben können.

Die Kalkulationsphase

Die Kalkulationsphase ist nicht nur eine technische Notwendigkeit, sondern die Grundlage für den Erfolg eurer Arbeit. Sie entscheidet darüber, ob ihr am Ende des Tages stolz auf ein gut abgeschlossenes Projekt zurückblicken könnt – oder ob euch Ärger, Nachverhandlungen und finanzielle Einbußen den Schlaf rauben. Doch es sind nicht immer die großen Dinge, die schiefgehen. Oft sind es kleine, aber entscheidende Fehler, die sich einschleichen und am Ende große Auswirkungen haben. Warum ist das so? Vielleicht, weil die Kalkulation oft unter Zeitdruck erfolgt. Vielleicht, weil der Fokus mehr auf den handwerklichen Details liegt und weniger auf den finanziellen Feinheiten. Oder weil man sich in der Flut der täglichen Aufgaben und Anforderungen leicht verzettelt. Die Kalkulation ist mehr als nur eine Pflichtübung – sie ist das Fundament, auf dem das gesamte Projekt ruht. Ein stabiles Fundament sorgt dafür, dass ihr später keine bösen Überraschungen erlebt und dass eure Projekte nicht nur technisch einwandfrei, sondern auch finanziell erfolgreich

abgeschlossen werden. Wir zeigen euch, welche Fehler in der Kalkulationsphase häufig vorkommen und wie ihr sie vermeiden könnt. Es geht darum, euer Handwerk zu schützen, eure Arbeit wertzuschätzen und am Ende des Tages die Früchte eurer harten Arbeit auch wirklich ernten zu können.

FEHLER 01:

Übermäßiger Planungsaufwand

Übermäßiger Planungsaufwand in der Kalkulationsphase verursacht unnötige Kosten und Zeitverluste. Viele Betriebe versuchen, in dieser frühen Phase unklare oder unkonkrete Punkte bis ins Detail zu klären. Stattdessen sollte der Fokus auf wesentliche Aspekte liegen, um effizient zu arbeiten. Unklare Punkte lassen sich durch gezielte Bieterfragen oder durch klare und dokumentierte Kalkulationsannahmen klären. Das hilft, später Missverständnisse zu vermeiden und sorgt für bessere Kommunikation und Abstimmung im weiteren Projektverlauf.

FEHLER 02:

Irrtümer beim Verrechnungslohn

Ein weiteres Problem besteht im mangelnden Verständnis über den auszuweisenden Verrechnungslohn im EFB 221. Fehlerhafte Annahmen können zu finanziellen Nachteilen führen. Betriebe sollten sicherstellen, dass ihre Verrechnungslöhne korrekt kalkuliert sind, idealerweise zwischen 80 und 90 Prozent. Ein richtig kalkulierter Verrechnungslohn trägt dazu bei, die tatsächlichen Kosten besser abzudecken und die Gewinnmarge zu sichern.

FEHLER 03:

Falsches Dienstleistungsdenken

Im öffentlichen Bereich ist ein dienstleistungsorientierter Ansatz, wie er im Privatkundengeschäft üblich ist, fehl am Platz. Hier geht es darum, die geforderten Leistungen genau zu bepreisen, ohne zusätzliche Leistungen anzubieten. Handwerksbetriebe sollten das Dienstleistungsdenken vom öffentlichen Bereich trennen. Die Kalkulation sollte streng nach den Vorgaben erfolgen, und bei zusätzlichen Anforderungen sollten entsprechende Nachträge gestellt werden.

FEHLER 04:

Mangel an Bieterfragen

Viele Handwerksbetriebe stellen entweder keine Bieterfragen oder beschränken sich auf technische Fragen. Strategische Bieterfragen können jedoch dazu beitragen, Risiken zu minimieren und den Wettbewerb zu verringern. Es ist sinnvoll, systematisch Bieterfragen zu stellen, die nicht nur technischer, sondern auch baubetrieblicher und vertragsrechtlicher Natur sind. Dies hilft, Unklarheiten zu klären und sich besser gegen spätere Nachforderungen abzusichern.

FEHLER 05:

Falsche Abrechnungseinheiten

In Ausschreibungen kommt es häufig vor, dass falsche Abrechnungseinheiten angegeben werden. Viele Betriebe sehen es als ihre Aufgabe, diese Fehler zu korrigieren. Es ist wichtig, sich auf die Abrechnungseinheiten gemäß VOB/C zu verlassen und

den Auftraggeber für seine Fehler haften zu lassen. Die Verantwortung für korrekte Angaben liegt beim Auftraggeber.

FEHLER 06:

Unzureichende Analyse des LV's

Eine gründliche Analyse des Leistungsverzeichnisses wird oft vernachlässigt. Dies kann dazu führen, dass unwirksame Klauseln übersehen werden, was später zu Problemen führen kann. Betriebe sollten sich die Zeit nehmen, das Leistungsverzeichnis gründlich zu analysieren und unwirksame Klauseln zu identifizieren. Dies ermöglicht eine bessere Vorbereitung auf die tatsächlichen Anforderungen und vermeidet unvorhergesehene Kosten.

FEHLER 07:

Schätzungen und Annahmen

Viele Betriebe verlassen sich auf Schätzungen und Annahmen, anstatt genau nach dem Wortlaut der Ausschreibung zu kalkulieren. Dies kann zu erheblichen Abweichungen führen. Es ist wichtig, genau nach dem Wortlaut der Ausschreibung zu kalkulieren und alle Kalkulationsgrundlagen zu dokumentieren. Dies erleichtert später die Durchsetzung von Nachträgen und stellt sicher, dass die erbrachten Leistungen angemessen vergütet werden.

Fazit: Erfolgreich kalkulieren

Die Kalkulationsphase ist das Fundament für den Erfolg eines Bauprojekts. Die sieben häufigsten Fehler, die wir hier besprochen haben, zeigen, dass es oft kleine, aber entscheidende Unachtsamkeiten sind, die sich später als Stolpersteine entpuppen. Von übermäßigem Planungsaufwand bis hin zu Missverständnissen beim Verrechnungslohn – jeder dieser Fehler kann vermieden werden, wenn man die richtige Herangehensweise wählt. Es ist wichtig, die Kalkulation als das zu betrachten, was sie ist: Ein entscheidender Teil eures handwerklichen und unternehmerischen Erfolgs. Strategisches Denken und ein klares Verständnis der Anforderungen sind unerlässlich, um eure Projekte nicht nur handwerklich, sondern auch wirtschaftlich erfolgreich abzuschließen. Nehmt euch die Zeit, eure Prozesse zu überdenken und gegebenenfalls anzupassen.



Andreas Scheibe und Michael Obel

KAMPFGEIST IM FLIESENHANDWERK

Michael Obels Reise durch den Bau-Dschungel

Die Obel Natursteine GmbH, unter der Leitung von Michael Obel, ist ein renommiertes Unternehmen, das sich auf Fliesen und Natursteine spezialisiert hat, hauptsächlich im VOB-Bereich und im Objektgeschäft für öffentliche Auftraggeber. Michael Obel startete vor einigen Jahren mit wenigen Mitarbeitern im Betrieb seines Vaters. Heute, mit rund 70 bis 80 Angestellten und Subunternehmern, hat sich die Firma stark weiterentwickelt. Doch trotz des Wachstums stand das Unternehmen immer wieder vor großen Herausforderungen, insbesondere im Bereich des Projektmanagements und der Durchsetzung von Ansprüchen gegenüber Auftraggebern.

Der Beginn einer neuen Ära

Michael Obel und sein kaufmännischer Leiter, Michael Hampel, erinnerten sich an die Zeiten, bevor sie das Coaching von Continuum-ING in Anspruch nahmen: „Wir kannten die VOB, wir haben sie gelesen und teils auswendig gelernt. Doch wir wussten nicht, wie wir sie in der Praxis anwenden sollten!“, berichtet Hampel. Immer wieder wurden Nachträge und Bauzeitverlängerungen nicht anerkannt, was zu erheblichen finanziellen Einbußen führte. „Unsere Situation war anstrengend und nervenaufreibend.“, erinnert sich Michael Obel.

„Wir wussten oft nicht, wie wir argumentieren oder Lösungen auf die Straße bringen sollten.“ Die Ungewissheit und der Mangel an klaren Argumentationsketten machten den Arbeitsalltag zu einer großen Belastung. Michael Hampel fügt hinzu: „Wir wollten endlich unseren Planern und Architekten zeigen, wie schlecht die Dinge liefen und wie viel besser wir sind. Aber uns fehlten die Mittel und Wege, dies zu belegen.“ Der Weg zu Continuum-ING führte über einen befreundeten Unternehmer, der das Coaching bereits nutzte. Nach mehreren Gesprächen und

einem informellen Austausch, war die Entscheidung klar: Continu-ING musste her. „Schon das erste Gespräch mit Andreas war ein Volltreffer.“, sagt Michael Obel. „Er sprach uns aus der Seele.“ Mit Continu-ING an ihrer Seite änderte sich alles.

Schnell und beeindruckend

Bereits vor der offiziellen Zusammenarbeit erzielte die Firma Obel erste Erfolge. „Wir hatten schon Geld auf dem Konto, bevor wir offiziell dabei waren,“ erzählt Michael Obel stolz. „Das war dank einer erfolgreichen Ausgleichsberechnung auf einer unserer Baustellen.“ Auch die schnelle Reaktionszeit von Continu-ING beeindruckte sie. Fragen wurden sofort beantwortet und weiterführende Informationen standen ihnen direkt zur Verfügung. Die Zusammenarbeit mit Continu-ING hat Michael Obel und sein Team nicht nur die Augen für neue Wege im Projektmanagement geöffnet, sondern auch zu einer deutlichen Steigerung der Effizienz und der Zufriedenheit im Unternehmen geführt.



Es ist einfach nur Wahnsinn, wie schnell und effektiv wir jetzt agieren können!

MICHAEL OBEL

Mit dem Coaching durch Continu-ING hat die Obel Natursteine GmbH nicht nur finanzielle Rücklagen gestärkt, sondern auch die Basis für eine erfolgreiche Zukunft gelegt. Die erlernten Methoden und das neue Wissen zur praktischen Anwendung der VOB sorgen dafür, dass das Unternehmen nun auf Augenhöhe mit den Auftraggebern verhandeln und ihre Ansprüche geltend machen kann. Mit Continu-ING an ihrer Seite änderte sich alles. „Wir können jetzt endlich alles mit klaren Argumentationen belegen,“ berichtet Michael Obel. „Unsere Arbeit läuft jetzt reibungslos und wir sind in der Lage, unseren Auftraggebern präzise aufzuzeigen, wo die Probleme liegen und wie wir sie lösen.“Auf

die Frage, warum sie Continu-ING weiterempfehlen würden, sind sich beide einig:



Jeder der Probleme in Bauprojekten hat, sollte zu Continu-ING kommen!

MICHAEL HAMPEL

„Die Geschwindigkeit in der WhatsApp-Gruppe ist unglaublich,“ sagt Michael Hampel. „Fragen werden sofort beantwortet, und man bekommt direkt Links zu weiterführenden Informationen in ihrem Portal. Wir wissen jetzt, wie wir die VOB umsetzen können. Es ist einfach nur geil. Es ist der Wahnsinn,“ sagt er mit einem Lächeln. Diese neu gewonnene Sicherheit und das Wissen haben Michael und sein Team nicht nur geholfen, bestehende Probleme zu lösen, sondern auch zukünftige Projekte mit mehr Selbstbewusstsein anzugehen. Der Weg war nicht einfach, und Michael musste viele Kämpfe austragen – gegen unkooperative Bauleiter, unfaire Verhandlungen und bürokratische Hürden. Aber jeder Kampf hat ihn stärker gemacht.

Positive Veränderung

Dank Continu-ING hat die Obel Natursteine GmbH nicht nur ihre internen Prozesse optimiert, sondern auch die Zufriedenheit und das Arbeitsklima stark verbessert. „Wir können jetzt besser schlafen, unsere Arbeit macht wieder Spaß und die Atmosphäre im Büro ist eine ganz andere,“ fasst Michael Obel zusammen. Die beeindruckenden Ergebnisse, die durch die Zusammenarbeit erzielt wurden, sprechen für sich. Michael Obel und sein Team haben gelernt, wie sie ihre Rechte durchsetzen und ihre Projekte erfolgreich abschließen können. Diese Erfolgsgeschichte zeigt, wie wichtig eine zielgerichtete und professionelle Beratung ist, um in der hart umkämpften Bauindustrie nicht nur zu überleben, sondern zu wachsen und zu gedeihen.

DREI FAKTOREN ZUR SCHLÜSSIGEN DARLEGUNG

Struktur der Nachträge

Handwerker sind das Rückgrat unserer Gesellschaft. Ihr schafft, baut und repariert mit einem handwerklichen Können, das seinesgleichen sucht. Doch neben der physischen Arbeit gibt es auch eine andere Seite des Handwerks, die oft übersehen wird – die Nachtragskalkulation und -begründung. Ein Gebiet, das ebenso wichtig, wie komplex ist und viele Handwerker vor große Herausforderungen stellt.

Herausforderungen im Handwerk

In der technischen Welt fühlt ihr euch zu Hause. Ob es darum geht, warum ein bestimmtes Rohr nicht passt oder eine Abdichtung nicht den Anforderungen entspricht – in diesen technischen Fragen seid ihr unschlagbar. Eure Expertise und euer Know-how machen euch zu unverzichtbaren Partnern auf jeder Baustelle. Doch sobald das Thema Nachtragskalkulation aufkommt, fühlen sich viele Handwerker weniger sicher. Diese Unsicherheit ist nicht unbegründet. In eurer Ausbildung – sei es durch Berufsschulen oder handwerkliche Fortbildungen – wird das Thema Nachtragskalkulation oft nur oberflächlich behandelt. Statt praxisnaher Anleitungen gibt es lediglich theoretische Konzepte, die wenig mit der Realität auf der Baustelle zu tun haben.

Drei Schlüsselemente

Um Nachträge erfolgreich zu kalkulieren und durchzusetzen, müsst ihr drei zentrale Bereiche beherrschen: technische Begründung, vertragliche Ansprüche und die baubetriebliche Darlegung. Sie müssen die tatsächlichen Kosten und den Aufwand für den Nachtrag nachvollziehbar aufzeigen. Leider haben viele in der Ausbildung wenig bis gar nichts über diese drei Themenbereiche gelernt. Stattdessen musstet ihr euch durch die unverständlichen Vorschriften und Berechnungen kämpfen, die euch von Handwerkskammern und Schulungseinrichtungen vermittelt wurden. Diese Wissenslücke führt zu Unsicherheit und Fehlern bei der Nachtragskalkulation. Die Lösung liegt in dem praxisnahen Tool von Continu-ING. Es wurde entwickelt, um euch Handwerkern zu helfen, die drei Säulen der Nachtragskalkulation zu beherrschen.

Technische Begründung: Bei der technischen Begründung von Nachträgen müssen diese detailliert darlegen, weshalb eine zusätzliche Arbeit technisch notwendig ist und nicht im ursprünglichen Leistungsumfang enthalten war. Dabei ist es entscheidend, die technischen Gründe und Gegebenheiten klar und nachvollziehbar zu erläutern, um die Notwendigkeit der Mehrkosten zu rechtfertigen.

Vertragliche Ansprüche: Bei Nachträgen von Handwerkern ist es für euch unerlässlich, die vertraglichen Ansprüche und rechtlichen Grundlagen eurer Forderungen genau zu kennen und korrekt anzuwenden. Nur so könnt ihr sicherstellen, dass eure Ansprüche auf zusätzliche Vergütungen oder Leistungen rechtlich fundiert und durchsetzbar sind. **Baubetriebliche Darlegung:** Bei der baubetrieblichen Darlegung von Nachträgen müsst ihr die tatsächlichen Kosten und den zusätzlichen Aufwand präzise und nachvollziehbar dokumentieren. Dies umfasst eine detaillierte Aufstellung der benötigten Materialien, Arbeitsstunden und sonstigen Ressourcen, um die Notwendigkeit und Höhe des Nachtrags zu belegen.

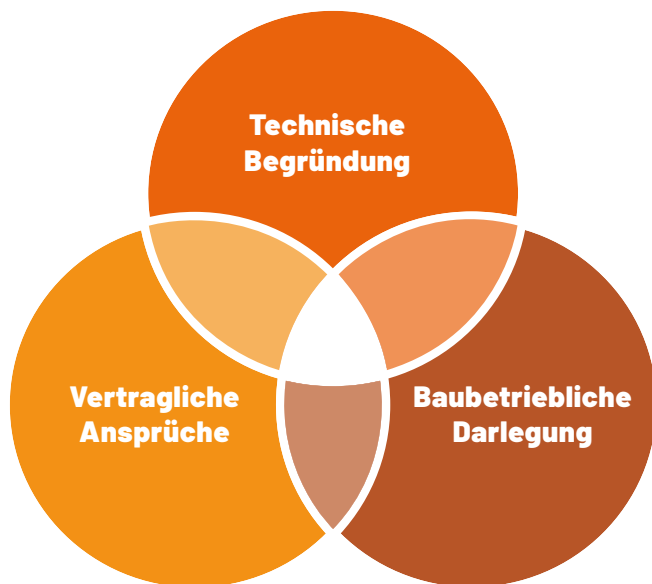
Werkzeuge für den Erfolg

Mit den richtigen Werkzeugen ausgestattet, braucht ihr keine Angst mehr vor Verhandlungen mit Auftraggebern oder Juristen zu haben. Diese sind oft technisch weniger versiert und erkennen nicht immer die Notwendigkeit bestimmter Maßnahmen. Mit fundierten Begründungen und klaren Nachweisen könnt ihr eure Ansprüche selbstbewusst durchsetzen und sorgt für Klarheit und Transparenz im Projekt. Wenn ihr euch in den drei zentralen

Bereichen technische Begründung, vertragliche Ansprüche und baubetriebliche Darlegung auskennt, seid ihr bestens gerüstet, um eure Ansprüche erfolgreich durchzusetzen. Es ist an der Zeit, diese Wissenslücken zu schließen und euch das Rüstzeug zu geben, das ihr braucht, um auch in der Nachtragskalkulation wahre Meister zu sein.

Die gemeinsame Schnittmenge

Ein effektives Nachtragsmanagement in VOB-Projekten erfordert die harmonische Verbindung verschiedener Kompetenzbereiche. Das Venn-Diagramm veranschaulicht diese Schnittmengen und zeigt, wie technische Begründung, baubetriebliche Darlegung und vertragliche Ansprüche zusammenwirken müssen, um erfolgreiche Nachträge zu erstellen.



Technische und baubetriebliche Schnittmenge:

Diese Schnittmenge zeigt die Bereiche, in denen technische Entscheidungen und baubetriebliche Kalkulationen aufeinandertreffen. Ihr müsst in der Lage sein, die technischen Notwendigkeiten wirtschaftlich zu begründen und in Kalkulationen umzusetzen. **Technische und vertragliche Schnittmenge:** Hier geht es darum, technische Details und Entscheidungen klar und verständlich zu kommunizieren. Ihr müsst erklären können, warum eine bestimmte technische Lösung notwendig ist und wie sie umgesetzt wird. **Baubetriebliche und vertragliche Schnittmenge:** Die Schnittmenge verdeutlicht die Notwendigkeit, baubetriebliche Entscheidungen und Kalkulationen überzeugend

zu vermitteln. Dies ist besonders wichtig, um Auftraggeber und Prüfer von der Notwendigkeit und Richtigkeit eines Nachtrags zu überzeugen. Die zentrale Schnittmenge im Venn-Diagramm repräsentiert den Bereich, in dem alle drei Kompetenzen zusammenkommen. Dies ist der Schlüssel zum erfolgreichen Nachtragsmanagement. Hier wird deutlich, dass ihr nicht nur technisch und baubetrieblich versiert sein müsst, sondern auch in der Lage sein müsst, diese Fähigkeiten rhetorisch geschickt zu kombinieren und zu präsentieren.

Fazit

Das Venn-Diagramm dient als visuelle Unterstützung erfolgreiche Nachträge in öffentlichen VOB-Projekten zu erstellen und durchzusetzen. Ihr müsst diese Schnittmengen erkennen und nutzen. Nur wenn ihr in der Lage seid, eure Nachträge effektiv zu begründen, führt das zu einer höheren Erfolgsquote. Um eine Nachtragsablehnung richtig begründen zu können, ist es unerlässlich, alle drei Bereiche zu nutzen und in Einklang bringen. Die ausschließliche Nutzung von nur zwei dieser Schnittmengen ist nicht ausreichend. Ihr müsst in der Lage sein, technische Notwendigkeiten wirtschaftlich fundiert zu kalkulieren und überzeugend zu kommunizieren. Nur so können Nachträge rechtssicher und erfolgreich durchgesetzt werden.



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

Baubeginnverschiebung

Die Welt der Bauwirtschaft ist komplex und voller Herausforderungen. Eines der häufigsten und gleichzeitig frustrierendsten Probleme, mit denen Handwerker konfrontiert werden, ist die Verschiebung des Baubeginns. Diese Verzögerungen können nicht nur den Zeitplan durcheinanderbringen, sondern auch finanzielle Einbußen bedeuten. Doch es gibt Wege, diese Verschiebungen zu kompensieren und für die entstandenen Unannehmlichkeiten eine Entschädigung zu erhalten. Hier ein spannender Einblick in die grundlegenden Schritte und Strategien, die jeder Handwerker kennen sollte.

Verstehen des Annahmeverzugs

Es gibt mehrere Wege, diese Verschiebungen zu kompensieren und für die entstandenen Unannehmlichkeiten eine Entschädigung zu erhalten. Zunächst einmal ist es wichtig zu verstehen, was ein Annahmeverzug ist. Wenn dein Auftraggeber die von dir angebotene Leistung nicht annehmen kann, weil beispielsweise die Planung noch nicht abgeschlossen ist oder die notwendigen Vorarbeiten nicht erbracht wurden, spricht man von einem Annahmeverzug. Das bedeutet konkret: Du bist bereit, deine Arbeit zu leisten, aber der Auftraggeber ist nicht in der Lage, deine Leistung zu akzeptieren. Um eine Entschädigung für den Annahmeverzug zu erhalten, musst du nachweisen, dass du bereit warst, die Leistung zu erbringen. Hier kommen zwei wesentliche Schritte ins Spiel:

Nr. 1 Ein Nachweis deiner Leistungsbereitschaft und ein formelles Angebot deiner Leistung an den Auftraggeber.

Nr. 2 Ohne diese Dokumente wird es schwierig den Anspruch auf Entschädigung geltend zu machen.

Bauzeitverlängerungsansprüche

Die Verlängerung der Bauzeit kann erhebliche Auswirkungen auf die Kosten des Projekts sowie auf vertragliche Vereinbarungen mit Auftraggebern und Subunternehmern haben. Daher ist es wichtig, potenzielle Risiken frühzeitig zu identifizieren und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen, um Verzögerungen zu minimieren. Im Wesentlichen

geht es darum, die finanziellen Auswirkungen zu verstehen und zu erklären. Handwerker müssen darlegen können, warum ihnen eine Entschädigung für die verlängerte Bauzeit zusteht.

Durchsetzung deiner Ansprüche

In Deutschland ist es oft ein langer und steiniger Weg von „Recht haben“ zu „Recht bekommen“. Du hast vielleicht einen berechtigten Anspruch, aber oft stößt du auf Widerstand seitens des Auftraggebers oder des Fachplaners. Wenn dein Anspruch abgelehnt wird, ist es wichtig, diese Ablehnung zu entkräften. Das bedeutet, du musst stichhaltige Argumente und Beweise vorlegen, warum die Ablehnung unbegründet ist. Eine erfolgreiche Durchsetzung deiner Ansprüche erfordert nicht nur juristisches und technisches Wissen, sondern auch diplomatisches Geschick. Manchmal ist es auch notwendig, technische Expertise hinzuzuziehen, um zu erläutern, warum eine Planung unvollständig oder mangelhaft ist. Es geht darum, die Themen auf Augenhöhe mit dem Auftraggeber zu besprechen und gemeinsame, vernünftige Lösungen zu finden, ohne dabei die Beziehung zu belasten. Einvernehmliche Lösungen sind immer vorzuziehen, um zukünftige Zusammenarbeit nicht zu gefährden. Die Durchsetzung von Entschädigungen für Baubeginnverschiebungen ist keine einfache Aufgabe. Doch mit einer systematischen Herangehensweise, der richtigen Dokumentation



Andreas Scheibe und Markus Heinen

VOM ÜBERLEBENSKAMPF ZUM ERFOLG Die Erfolgsgeschichte von Markus Heinen

Markus Heinen, Geschäftsführer bei Heinen Innen- und Objektausbau GmbH ist ein Innenausbauspezialist mit Sitz im Stuttgarter Raum. Mit fast 30 Mitarbeitern erzielt das Unternehmen jährlich einen Umsatz von ca. 3,0 Mio €. Trotz dieser soliden Basis und vielversprechender Aufträge standen sie vor einer der größten Herausforderungen ihrer Firmengeschichte. Ein Schulprojekt, das im Juli 2023 begann, wendete sich zu einem Alptraum: Verzögerungen, fehlende Materialien und unklare Verantwortlichkeiten drohten das Projekt scheitern zu lassen.

Die Ausgangssituation

Zu Beginn des Projekts war alles klar definiert: Der Bau und die Ausstattung einer Schule, aufgeteilt in zwei Hauptaufträge, Schreinerarbeiten und Türelemente. Die Auftragssumme betrug insgesamt 460.000 €, aufgeteilt in 350.000 € für die Teeküchen und 110.000 € für die Türelemente. Trotz dieser beeindruckenden Aufträge wurde kein Umsatz generiert. Schon früh traten Schwierigkeiten auf. Die Architekten hatten keine AFU (Ausführungsunterlagen) bereitgestellt, was die Planung erheblich verzögerte. Trotz Behinderungsanzeigen und enger Kommunikation mit dem Bauherrn, liefen

die Arbeiten nur schleppend voran. Diese Anfangsschwierigkeiten führten zu erheblichen finanziellen Belastungen und Unsicherheiten im Team. Inmitten dieser Krise stieß Heinen auf Continu-ING und entschied sich für ihre Unterstützung. Andreas Scheibe und sein Team halfen dabei, die Situation zu analysieren und eine Strategie zu entwickeln. „Beim ersten Live-Event haben wir sofort eine Strategie entwickelt. Markus hat erkannt, dass es Möglichkeiten gibt, Nachträge zu stellen und somit zusätzliche finanzielle Mittel zu generieren,“ erinnert sich Scheibe. Der Weg zu den Nachträgen war jedoch

kein einfacher. Markus Heinen musste sich in mehreren Verhandlungsrunden beweisen.

“

Ich fühlte mich wie ein Kreisliga-Spieler in der Champions League.

MARKUS HEINEN

Das Lernen aus der Krise

Die vielleicht wichtigste Erkenntnis aus dieser Situation war die Bedeutung von Wissen und Teamarbeit. Das Unternehmen erkannte, dass es oft mehr über technische Anforderungen wusste als die Auftraggeber und dass es entscheidend ist, dieses Wissen zu zeigen und aufzuklären. Darüber hinaus wurde klar, dass Herausforderungen nur bewältigt werden können, wenn das gesamte Team an einem Strang zieht. Diese Erfahrung war für Heinen und sein Team eine wertvolle Lektion. „Zieh es durch und bleib hartnäckig, das ist mein Learning daraus,“ betont Heinen. Die Zusammenarbeit mit Continu-ING brachte nicht nur finanziellen Erfolg, sondern auch eine strukturelle Verbesserung der internen Abläufe. Heinen hebt besonders hervor, wie wichtig die Unterstützung und das Mitziehen des gesamten Teams ist. „Es geht nur, wenn du alle mitnimmst,“ sagt Heinen und lobt die systematische Vorgehensweise, die durch die Beratungsfirma eingeführt wurde.

Das Ergebnis

Die Verhandlungen gestalteten sich schwierig und zogen sich über mehrere Runden. Trotz initialer Ablehnung und Verzögerungstaktiken seitens des Auftraggebers, erhöhte das Team den Druck. Es kam zu intensiven Gesprächen, bei denen Heinen auch mit Drohungen konfrontiert wurde, die seine Firma unter Druck setzen sollten. Dennoch blieb Markus standhaft: „Wir haben eine Vereinbarung unterzeichnet, die uns 40.000 Euro sichert. Damit können wir weitermachen und haben die nächsten Behinderungsanzeigen schon gestellt“, sagt Markus stolz. Nach vielen nervenaufreibenden Verhand-

lungen und unzähligen Stunden harter Arbeit, wurde der Druck, der auf der Baustelle lastete, genommen und das Team kann nun mit neuem Elan weitermachen. Durch die gewonnene Erfahrung kann das Team zukünftige Projekte effizienter managen und Missverständnisse mit Auftraggebern minimieren.

“

Zieh es durch, egal wie schwer es ist. Mit der richtigen Unterstützung und einem starken Team kannst du alles erreichen!

MARKUS HEINEN

Die Zusammenarbeit mit Continu-ING hat nicht nur das Projekt gerettet, sondern auch das Unternehmen und seine Mitarbeiter gestärkt.

Kontinuierliche Verbesserung

Diese Fallstudie zeigt, wie wichtig eine gut durchdachte Strategie und starke Teamarbeit sind, um komplexe Herausforderungen im Geschäftsumfeld zu meistern. Durch klare Kommunikation, gezielte Verhandlungen und den Mut, auch unpopuläre Entscheidungen zu treffen, konnte das Unternehmen eine schwierige Situation erfolgreich bewältigen. Das Wissen und die Erfahrung, die aus diesem Prozess gewonnen wurden, haben das Unternehmen nicht nur widerstandsfähiger gemacht, sondern auch eine wertvolle Perspektive für zukünftige Projekte und Herausforderungen eröffnet. Es ist ein eindrucksvolles Beispiel dafür, wie man aus schwierigen Zeiten gestärkt hervorgehen kann. Wir bei Continu-ING sind stolz darauf, Teil dieser Entwicklung zu sein! Wir freuen uns darauf, diesen Weg gemeinsam mit Markus und seinem Team und vielen weiteren Handwerksunternehmen fortzusetzen und die Zukunft des Handwerks in Deutschland aktiv mitzugestalten.

HANDSCHLAG AUF DER BAUSTELLE

Professioneller Umgang mit Planern

Öffentliche Bauprojekte stellen euch oft vor einzigartige Herausforderungen. Diese Projekte erfordern nicht nur technisches Geschick und Fachwissen, sondern auch die Fähigkeit, mit einer Vielzahl von Stakeholdern umzugehen. Ein großes Problem, egal in welchem Gewerk, der Auftraggeber kann Quantität und Qualität nicht prüfen. Dieser Mangel an Fachwissen liegt in der Natur, denn in der Regel hat der Auftraggeber keine Ahnung von den spezifischen technischen Anforderungen der auszuführenden Arbeiten.

Die Rolle des Planungsteams

Ein weitverbreitetes Problem, egal in welchem Gewerk, ist die völlige fachliche Inkompetenz der Auftraggeber. Um dieses Defizit auszugleichen, engagiert der Auftraggeber ein hochbezahltes Planungsteam, das als Erfüllungsgehilfe fungiert. Aus Sicht des Auftraggebers soll dieses Team nicht nur kompetent sein, sondern hat auch bereits durch die verschiedenen Leistungsphasen erhebliche Kosten verursacht. Daher geht der Auftraggeber davon aus, dass er eine vollständige und qualitativ hochwertige Planung vorliegen hat. Typische Aussagen, die ihr häufig hört, sind: **„Dafür habe ich doch meine Erfüllungsgehilfen.“** oder **„Ja, hör auf, mich anzuschreiben, schreib bitte den Planer an, ich kann dazu nichts sagen.“** Auftraggeber haben originäre Mitwirkungspflichten. Sie können sich nicht hinter ihrem Planungsteam verstecken, besonders wenn Mehrkosten entstehen. Nichtbeantworten von vertragsrelevanten Fragen kann zu eskalierenden Folgen führen, die das gesamte Projekt gefährden. In solchen Fällen könnt ihr eure Leistungen verweigern, da fehlende Mitwirkung eine gravierende Vertragsverletzung darstellt. Diese kann zu einem Vertrauensverlust führen, was sogar eine Kündigung des Vertrages rechtfertigen kann.

Anordnungen und Mehrkosten

Ihr solltet in Fällen fehlender Mitwirkung auf die Möglichkeit hinweisen, dass sie rechtswirksame Anordnungen erlangen können, die durch die 80%-Regel des § 650c BGB gedeckt sind. Eine häufige Strategie des Auftraggebers ist es, euch auf die

Architekten und Fachplaner zu verweisen. Ihr müsst dann betonen, dass ihr möglicherweise mit einem inkompetenten Planungsteam konfrontiert seid und solltet stets auf eure eigene technische Erfahrung und Expertise beim Auftraggeber verweisen. Es ist essenziell, dass ihr direkt mit eurem Vertragspartner, in der Regel dem Auftraggeber, kommuniziert, um Fristen einzuhalten und Verzögerungen zu vermeiden. Ihr solltet zu Beginn des Projekts die Vollmachten klären, um sicherzustellen, dass ihr direkt mit dem Auftraggeber verhandeln könnt. Durch fundierte Argumentation, Kenntnis der rechtlichen Rahmenbedingungen und gezielte Kommunikation könnt ihr eure Position stärken und sicherstellen, dass eure Leistungen anerkannt und entlohnt werden. Mehr dazu in unserem Buch der (un)professionelle Planungsablauf:



SCAN ME



QR-Code scannen oder unter:
www.der-unprofessionelle-planungsablauf.de

BAUZEITRECHNER



Berechne die Entschädigungssumme, die dir zusteht und setz sie erfolgreich durch!

Es ist immer das Gleiche: Deine Baustelle verzögert sich, weil Vorleistungen fehlen, die Planung falsch war oder der Auftraggeber keine Entscheidungen trifft. Viel zu viele Handwerker lassen sich das gefallen, da weder Juristen, noch die Meister selbst wissen, wie man Bauzeitnachträge in Deutschland erfolgreich durchsetzt. Prüfe jetzt, welche Summe dir zusteht und wie du deinen Bauzeitnachtrag geltend machst, auch ohne Juristen und ewiges Tamtam! Wir haben diesen Prozess schon bei hunderten Kunden erfolgreich durchgesetzt – unkompliziert und auf Augenhöhe mit dem Auftraggeber.



SYMPTOME

Bauliche Vorleistungen sind nicht fertig, fehlende oder unvollständige Ausführungsplanung.



AUSWIRKUNG

Du zahlst jeden Monat Kosten, erhältst aber keinen Ertrag von deinem Projekt.



FOLGE

Dein Kontostand sinkt im Jahresmittel, anstatt durch Einnahmen zu steigen.



PROBLEM

Du bekommst Liquiditätsprobleme und kannst deine laufenden Kosten nicht mehr zahlen.

Errechne jetzt dein Potenzial und finde heraus, welche Entschädigung dir zusteht unter:

WWW.CONTINU-ING.COM/BAUZEITRECHNER

DIE KOLUMNE: PROFESSIONELLER BAUABLAUF

In dieser Kolumne schreibt Coach und Mentor Andreas über den alltäglichen „Wahnsinn“ in der deutschen Baubranche. Über Rechte & 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-Stop“ mit ständigen Bauablaufstörungen, „tot stellen“ der Verantwortlichen, Zahlungsverweigerungen, emotionalen Bausitzungen mit Anschuldigungen und Beleidigungen, Rechtsstreitigkeiten, Stress sowie Unzufriedenheit bei allen Beteiligten kommt. Andreas, 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 Projektstreiber.



**handwerk
magazin**

QR-Code scannen oder unter:

www.handwerk-magazin.de/andreasscheibe



ZURÜCK ZU RUHE UND STRUKTUR IN PROJEKTEN

VOB-HAMSTERRAD

Wusstest du, dass halbwissende Auftraggeber die Schlechtleistungen der Fachplaner trotzdem ungekürzt honorieren? Wusstest du, dass umgerechnet ein Tagessatz eines Bauleiter des Fachplaners im Schnitt 2.800€ wert ist? **Das nur, weil der Auftraggeber denkt, er bekommt eine mangelfreie, vollständige Ausführungsplanung und Ausschreibung des Planers.** In diesem Bericht beleuchten wir die Herausforderungen, denen sich Handwerksbetriebe in VOB-Projekten täglich stellen müssen.

Der tägliche Kampf

Die vorgelegten Ausführungsunterlagen sind nicht wirklich brauchbar, sie sind mangelhaft, unvollständig, lückenhaft und in sich widersprüchlich. Du hast bereits deshalb eine Behinderungsanzeige geschrieben. **Der Auftraggeber hat sie plump abgelehnt nach dem Motto: Die vorgelegten Ausführungsunterlagen reichen für den Beginn der Ausführung.** Viele Gespräche mit Architekt und Fachplaner über die Qualität und Quantität ihrer Planungen wollen oder dürfen sie gar nicht durchführen und lehnen die Behinderungsanzeige pauschal ab. Die Fachplaner sitzen gefühlt über dir, auf dem hohen Ross und halten sich für was Besseres. Der Auftraggeber verweist ständig auf Architekt und Fachplaner, denn sie wären ja schließlich verantwortlich und müssten auch auf deine Dokumente antworten. Immer mehr Fachplanungsbüros und Architekten glänzen durch Nichtstun und durch unvollständig hingerotzte Planunterlagen, die noch nicht einmal Entwurfsstatus haben. Du siehst dich häufig dazu gezwungen, den Auftrag trotzdem

zu beginnen, weil dir deine liquiden Mittel langsam zur Neige gehen.

Ein täglicher Überlebenskampf

Das heißt, du leistest auf unklarer und unvollständiger Auftragsbasis und fragst dich am Ende, warum du nicht profitabel gearbeitet hast. Manchmal passiert es dir, dass du von dem Fachplaner völlig abhängig wirst, weil er dir den einen oder anderen Auftrag in beschränkten Ausschreibungen zukommen lässt, obwohl du kein Mindestbieter bist. Deine Auftraggeber wissen deine Leistung nicht wertzuschätzen, reden dir ständig ein, dass du doch alles hast und dass du keinen Anspruch hast und dich nicht anstellen sollst. Die ganze Arbeit bleibt in der Regel bei dir hängen, weil du dich aufgrund der unklaren, nicht stichhaltigen Argumentationslage der Auftraggeberseite in die Ecke gedrängt fühlst und dich auch nicht mehr wehren kannst. Deine Auftraggeber wollen von Mehrkosten und Bauzeitverlängerungen nichts hören, weil du ja offen-

sichtlich gar keinen Anspruch darauf hast. Deshalb arbeiten dein Team und du nicht nur 40 Stunden in der Woche, wie die Planer es tun, sondern 50 Stunden. Ihr macht Überstunden, sitzt am Wochenende da und nehmt diese ganzen Unklarheiten und Probleme mit nach Hause.

Das VOB-Hamsterrad

Wenn du dich auch nur in einem dieser Punkte wiedererkennst, dann bist du potenziell betroffen und steckst wahrscheinlich ebenfalls in dem VOB-Hamsterrad fest. Dann ist deine Aufgabe als Chef in deinem Betrieb zwar etwas, von dem du halbwegs ordentlich leben kannst, aber nichts, was dich in der aktuellen Form finanziell auf Rosen setzt und dich vor allen Dingen glücklich macht. Für die meisten Inhaber von Handwerksbetrieben in VOB-Projekten ist deren Verantwortung ein täglicher Überlebenskampf. Es ist sogar mehr als das: Es ist eine Abwärtsspirale für dich und deinen Handwerksbetrieb.

Der Auftraggeber zeigt dadurch, dass er nur eins kann: Verträge, die teilweise katastrophale Inhalte haben, mit entsprechenden Auftragnehmern, Planern, Architekten zu schließen und hohe Vergütungen zu zahlen. Die ganzen fachlichen Themen sind so spezifisch, dass ein halbwissender Auftraggeber gar keinen Plan hat, was er da in seinen Projekten, in seinen Planungsabläufen von Auftraggebertreibern wie Architekten, Brandschützern, Schallschützern, Statikern und Fachplanern vorgelegt bekommt. Der Auftraggeber sieht nur tolle Zeichnungen, Langtexte, einen Haufen Papier und denkt sich: „Wow, was habe ich für ein geiles Planungsteam.“ **Für dich als Handwerksbetrieb bedeutet das:** Kämpfe weiter, setze dich für eine Reform des Systems ein und suche nach Wegen, um die Bedingungen für dich und dein Team zu verbessern. Nur so kann der tägliche Überlebenskampf in eine erfolgreiche und zufriedenstellende Zukunft umgewandelt werden.

Handwerker als eierlegende Wollmilchsau

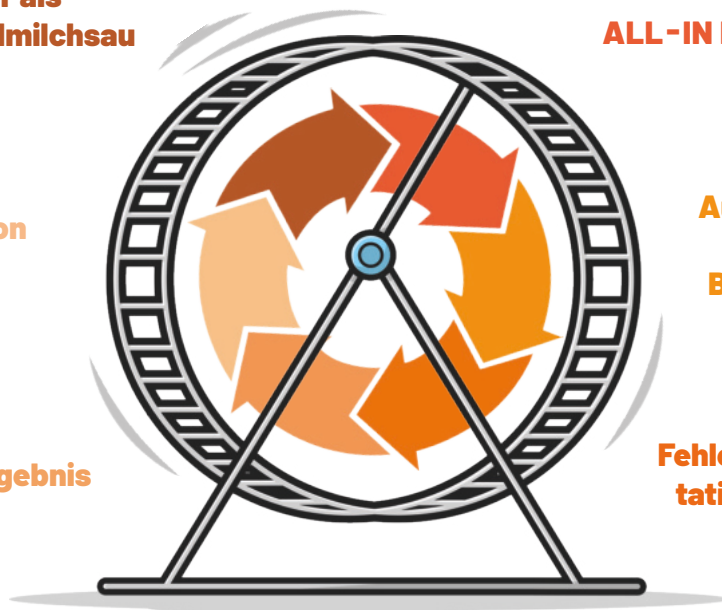
ALL-IN Preis

Konfrontation scheuen

Ausführungsplanung: mangelhaft, viele Bauablaufstörungen

0% Projektergebnis

Fehlende Argumentationssicherheit



MEDIEN DIE ÜBER UNS BERICHTEN





Urs Meier, Miriam Hiesch und Raphael Burgbacher

NEUE WEGE, NEUE ERFOLGE

Die beeindruckende Entwicklung der Burgbachers

Im Herzen der Schreinerei Burgbacher GmbH, einem traditionsreichen Familienunternehmen in der vierten Generation, treffen Innovation und Handwerkskunst aufeinander. Die Geschwister Miriam Hiesch und Raphael Burgbacher leiten die Firma, die sich auf den Möbelbau und Innenausbau spezialisiert hat, insbesondere im öffentlichen Sektor. Die Herausforderungen, die sie in diesem Bereich zu meistern hatten, führten sie schließlich zur Zusammenarbeit mit Continu-ING. Ihre Erfahrungen und Erfolge mit der Beratung sind nicht nur inspirierend, sondern auch ein starkes Argument für alle Handwerksbetriebe, sich in diesem komplexen Umfeld professionelle Unterstützung zu holen.

Der Weg zur Lösung

Raphael Burgbacher schildert die schwierige Ausgangssituation: Wir hatten keine Ahnung von VOB und den ganzen Regularien, die im öffentlichen Bereich nötig sind. Wir sind ziemlich blauäugig durch die Baustellen gegangen.“ Das Eingeständnis der Unwissenheit zeigt, wie mutig und ehrgeizig die Schreinerei Burgbacher GmbH trotz ihrer langen Tradition war. Doch die Notwendigkeit, die Abläufe zu strukturieren und den Umgang mit öffentlichen Aufträgen zu professionalisieren, wurde immer dringlicher. Vor Continu-ING lag der Schwerpunkt

des Unternehmens stark auf der Zusammenarbeit mit Architekten. Die Kooperationsbereitschaft förderte ein gutes Miteinander, was jedoch oft auf Kosten des direkten Kundenkontakts ging. „Die Verzögerungen bei den Bauzeiten führten trotz ausreichender Aufträge zu schlechten Geschäftsergebnissen,“ erklärt Miriam. Diese Situation brachte uns zu der Entscheidung, entweder den Fokus von öffentlichen Aufträgen abzuwenden oder die Effizienz in diesen Bereichen zu steigern. Miriam und Raphael wurden durch Fachzeitschriften und

Empfehlungen anderer Handwerksbetriebe auf Continu-ING aufmerksam. Nach einem Besuch bei einem bereits zufriedenen Kunden entschieden sie sich trotz anfänglicher Bedenken hinsichtlich der Kosten für die Beratung. Die positive Erfahrung und der Erfolg des anderen Handwerksbetriebs überzeugten sie schnell vom Wert dieser Investition.

“

Wir haben uns dann entschieden Continu-ING zu buchen und das war die beste Entscheidung!

RAPHAEL BURGBACHER

Die großen Learnings

Durch das Coaching von Continu-ING konnte die Schreinerei Burgbacher drei große Learnings identifizieren. **Keinen kostenlosen Service mehr:** „Wir machen nichts mehr umsonst,“ sagt Raphael. Früher wurden Dienstleistungen oft kostenlos erbracht, was sich negativ auf die Bilanzen auswirkte. **Professioneller Umgang mit Architekten:** „Architekten sind nicht mehr unsere Freunde,“ erklärt Miriam. Es wurde erkannt, dass ein professioneller und distanzierter Umgang mit Architekten notwendig ist, um nicht ausgenutzt zu werden. **Das richtige Mindset:**

“

Wir sind zu lieb. Wir müssen lernen, was uns zusteht, einzufordern!

MIRIAM HIESCH

Das neue Mindset hat zu einem stärkeren Selbstbewusstsein im Umgang mit Auftraggebern geführt. Die Zusammenarbeit mit Continu-ING brachte wertvolle Erkenntnisse. Miriam und Raphael lernten, wie sie ihre Arbeitsprozesse optimieren und Aufgaben vermeiden konnten. Erste Erfolge, wie das Stellen

von Nachträgen, zeigten schnell den praktischen Nutzen der Beratung und motivierten das Team, die neuen Methoden weiter anzuwenden. Die Implementierung der neuen Strategien zeigte schnell Erfolge. „Wir haben in zwei Projekten Bauzeitnachträge erfolgreich durchgesetzt,“ berichtet Raphael stolz. Continu-ING half dem Unternehmen, diese Nachträge in erheblichem Umfang zu verhandeln, was vorher nie gemacht wurde und die Bilanzen nachhaltig verbesserte. Der Continu-ING Mindset Coach, Urs Meier lobt: „Ihr habt im letzten halben Jahr enorm an euch gearbeitet und einen bedeutenden Schritt nach vorne gemacht.“ Miriam erzählt von einem besonderen Moment der Wertschätzung: „Wir haben die Rückmeldung von einem Auftraggeber bekommen, dass man jedes Projekt wieder mit uns machen würde, weil unsere Qualität herausragend ist.“ Diese Rückmeldung zeigt, dass die harte Arbeit und die Veränderungen im Unternehmen nicht nur intern, sondern auch extern wahrgenommen und geschätzt werden.

Eine klare Empfehlung

Die Schreinerei Burgbacher empfiehlt Continu-ING uneingeschränkt weiter. Eine der größten positiven Überraschungen war die effektive Kommunikation über die WhatsApp Gruppe. Anfangs skeptisch, stellten sie fest, dass die schnelle Reaktionszeit und die unkomplizierte Art der Beratung ihre Erwartungen übertraf. Die Möglichkeit, Fragen und Fotos direkt über den Chat zu teilen und schnell hilfreiche Antworten zu erhalten, erwies sich als äußerst praktisch und effizient.



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



DIPLOMATISCHER KOMMUNIKATIONSANSATZ

MR. PLANLOS

Die scheinbar endlose Weitergabe von erfahrenen, aber ineffizienten Arbeitsweisen. Diese Strukturen führen dazu, dass trotz jahrzehntelanger Erfahrung immer wieder die gleichen Fehler gemacht werden. Ein erfahrener Architekt, der seit 40 Jahren Feuerwehrrhäuser und Schulen plant, sollte theoretisch ein Garant für fehlerfreie Bauausführung sein. Doch die Realität sieht oft anders aus. Architekten und Fachplaner, die seit Jahrzehnten in ihrem Bereich tätig sind, neigen dazu, ihre Arbeitsweisen als unfehlbar zu betrachten. Dies führt zu einer Stagnation, da neue Methoden und Technologien oft ignoriert werden. In solchen Büros wird die Ausführungsplanung oft schon zu Projektbeginn als abgeschlossen betrachtet, obwohl die Anforderungen und Normen sich im Laufe der Jahre weiterentwickelt haben.

Die Wurzel des Problems

Architekten und Fachplaner sind essenziell für den Erfolg eines Bauprojekts. Sie sind verantwortlich für die detaillierte Planung und Koordination der Bauabläufe. Doch immer häufiger kommt es vor, dass die Qualität der Fachplaner stark variiert. Viele von uns kennen das Szenario: **Verspätete Planänderungen, unklare Anweisungen, und fehlende Kommunikation führen zu erheblichen Problemen und Verzögerungen auf der Baustelle.** Die aktuelle Situation führt nicht nur zu ineffizienten Bauprozessen, sondern auch zu erheblichen Kostenüberschreitungen. Projekte wie der Bau einer Tiefgarage können um Millionen Euro teurer werden, weil die ineffizienten Planungs- und Ausführungsprozesse nicht rechtzeitig erkannt und korrigiert werden. Dies hat weitreichende Konsequenzen für die gesamte Bauwirtschaft, insbesondere in Zeiten steigender Energiekosten und sinkender Renditen für Handwerker. Die Ursache für die ineffiziente Bauausführung liegt häufig darin der Weitergabe von veralteten Praktiken an neue Mitarbeiter. Diese

lernen von den „Erfahrenen“ und übernehmen deren Methoden, ohne sie zu hinterfragen. Dies führt dazu, dass die gleichen Fehler immer wieder passieren und die Bauprojekte immer wieder mit den gleichen Problemen kämpfen müssen. Es handelt sich um eine „erfahrene Inkompetenz“, die wie ein Krebsgeschwür innerhalb der Büros wächst und sich durch interne Schulungen weiterverbreitet.

Typen von Planungsbüros

Die Erfahrenen und gut Ausgebildeten: Nur noch wenige Büros arbeiten präzise, nutzen moderne Methoden und Prozesse und liefern nahezu fehlerfreie Planungen. Leider gehören diese Büros zu einer aussterbenden Spezies, da es an Nachwuchs und effektivem Recruiting mangelt. Viele junge Fachkräfte sind unzureichend auf die Praxis vorbereitet. **Die Überarbeiteten:** Dieser Typ hat das Potenzial, gute Planungen zu erstellen, kämpft jedoch mit Zeitmangel und fehlenden Strukturen. Diese Büros arbeiten oft unter großem

Druck, was zu Fehlern und Verzögerungen bei Bauprojekten führt. Diese Überlastung ist eine häufige Ursache für Probleme auf Baustellen. Die dritte Gruppe, bekannt als „**Mr. Planlos**“, besteht aus Planern, die weder die nötige Kompetenz noch Motivation oder Fähigkeiten besitzen, um eine ordnungsgemäße Planung durchzuführen. Dies führt zu erheblichen Schwierigkeiten für Auftragnehmer und letztlich auch für Auftraggeber.

Die Herausforderungen

Ein häufiges Problem sind unklare oder unvollständige Leistungsbeschreibungen. Anstatt detaillierte und spezifische Anforderungen zu definieren, werden oft nur vage Pauschalpositionen angegeben. Dies führt zu Missverständnissen und erheblichen Preisabweichungen bei den Angeboten. Die Pläne von „Mr. Planlos“ entsprechen oft nicht den aktuellen Standards und Regelwerken. Es fehlen wichtige Details und Vermaßungen, die für die technische Prüfung und Ausführung notwendig sind. Dies führt zu Nachträgen und Verzögerungen auf der Baustelle. Oft werden keine oder unzureichende Berechnungsunterlagen mitgeliefert. Ohne diese Berechnungen können Handwerker ihre vertraglichen Pflichten, insbesondere die technische Prüfung der Unterlagen, nicht erfüllen. Dies führt zu erheblichen Problemen während der Ausführung. Handwerker sind oft die Leidtragenden dieser unzureichenden Planungen. Sie müssen die Lücken schließen, die „Mr. Planlos“ hinterlässt, was zusätzlichen Aufwand und Kosten verursacht. Zudem tragen sie das Risiko, für Mängel haftbar gemacht zu werden, wenn die Ausführung aufgrund mangelhafter Planungsunterlagen fehlschlägt.

Der Apell

Diese Missstände führen zu ineffizienten und teuren Bauprojekten. Es ist entscheidend, dass Auftraggeber auf Qualitätsmanagement setzen und sicherstellen, dass Planungsbüros kompetent und gründlich arbeiten. Handwerker können durch eine frühzeitige technische Prüfung der Unterlagen und klare Kommunikation dazu beitragen, die Qualität der Projekte zu sichern und unnötige Nachträge zu vermeiden. Es ist an der Zeit, die Herausforderungen mit „Mr. Planlos“ aktiv anzugehen und für eine bessere Zukunft in der Baubranche zu sorgen. Es

liegt in unserer Verantwortung, die Qualität unserer Arbeit und unserer Projekte sicherzustellen, indem wir frühzeitig auf potenzielle Probleme reagieren und stets professionell und vertragstreu arbeiten. Es muss kontinuierlich hinterfragt und modernisiert werden. Nur so kann die Bauwirtschaft effizienter und kostengünstiger arbeiten, zum Vorteil aller Beteiligten. Bleibt neugierig und informiert euch regelmäßig über neue Entwicklungen im Handwerk.

Charakter von Mr. Planlos

Wir haben alle unserer bestehenden Kunden um eine Beschreibung von Mr. Planlos gebeten. Ihre Rückmeldungen waren eindeutig und zeichnen ein klares Bild ab:

„Untergebener des Auftraggebers“
„realitätsfremd“
„inkompetent“
„nie erreichbar“
„will im guten Licht stehen“
„unerfahren“
„nie da“
„großes Ego“
„ahnungslos“



ABER: Jahresrendite Ø 30-40%

DREI FEHLER DIE DU VERMEIDEN SOLLTEST

VOB-PROJEKTERFOLG

01. Fehlende Vollmachtenabfrage

Es gibt kaum etwas Ärgerlicheres, als wenn die harte Arbeit deines Teams nicht die Anerkennung oder Bezahlung findet, die sie verdient. Oft beginnt das Problem schon damit, dass die falschen Personen auf der Baustelle angesprochen werden. Ohne die richtige Vollmacht, können Absprachen mit Architekten oder Fachplanern schnell ins Leere laufen und du stehst am Ende mit leeren Händen da. Es ist ein Riesensisiko, das Projekt von Anfang an zu untergraben, wenn man die rechtlichen Rahmenbedingungen nicht sichert. Diese Unsicherheit kann deine Liquidität gefährden und dafür sorgen, dass du am Ende für Leistungen, die erbracht wurden, nicht bezahlt wirst.

02. Baubegleitende Planung

Die Akzeptanz einer baubegleitenden Planung ist ein weiterer Stolperstein, der dir als Handwerker das Leben schwer macht. Es fühlt sich an, als würde dir die Verantwortung für Fehler aufgebürdet, die du nicht zu verantworten hast. Du wirst in eine Lage gebracht, in der du ohne vollständige, mangelfreie Planung arbeiten musst und somit das Risiko trägst. Der Stress, der dadurch entsteht, ist enorm. Jede Fehlkalkulation, jeder unerwartete Planungswechsel bedeutet Mehrkosten und Verlust von Zeit – Zeit, die du anders investieren könntest.

03. Falsche Bautagesberichte

Bautagesberichte sind mehr als nur lästige Dokumentation – sie sind dein Schutzschild. Wenn sie leistungsorientiert statt störungsorientiert geführt werden, verlierst du die Chance, dich abzusichern und Nachträge geltend zu machen. Es ist entmutigend, wenn du feststellst, dass all deine Bemühungen nicht anerkannt werden, weil die Details, die den Unterschied machen, nicht festgehalten wurden. Bautagesberichte, die nicht sorgfältig und akkurat geführt werden, lassen dich im Regen stehen, wenn es darauf ankommt, dein Recht durchzusetzen.

Sichere deinen Erfolg

Diese drei Fehler mögen alltäglich erscheinen, doch sie haben das Potenzial, dein Geschäft zu gefährden. Es gibt Wege, diese Fehler zu vermeiden. Es ist Zeit, diese Herausforderungen anzunehmen und sie in Chancen zu verwandeln. Indem du diese drei Fehler vermeidest, sicherst du dir nicht nur deine Existenz, sondern auch den Respekt und die Anerkennung, die du und dein Team verdienen. Und das ist es, was am Ende zählt – dass deine Arbeit geschätzt wird und du für deinen Einsatz gerecht entlohnt wirst. Vereinbare dein kostenloses Erstgespräch unter: www.continu-ing.com/termin Und wir schauen gemeinsam was dein Potenzial ist!



Überall da, wo
es Podcasts gibt!

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



JETZT NEU!



WIE SIEHT DIE

ZUSAMMENARBEIT

MIT UNS AUS?

Wir verstehen uns als digitale Unternehmensberatung für professionelle Bauabläufe. Das heißt, wir arbeiten, mit unseren mehr als 200 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 umgesetzt werden. Die Fragen kommen erst in der Praxis auf, aber 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 Projekttrenditen, 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:

WWW.CONTINU-ING.COM/KOSTENLOSES-ERSTGESPRACH

YouTube



SCAN ME

www.youtube.com/ContinuING

Facebook



SCAN ME

www.facebook.com/ContinuING.GmbH

Instagram



SCAN ME

www.instagram.com/continuing

FOLGE UNS AUF SOCIAL MEDIA

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

WWW.CONTINU-ING.COM/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. Wir können 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.