

## **DTAD Deutscher Auftragsdienst**

Deutschlands führender  
Auftragsinformationsdienst



### **Leitfaden Bauvorhaben**

Langfristige Auftragschancen  
im Baugewerbe

# Inhaltsverzeichnis

<b>1. DER DTAD LEITFADEN BAUVORHABEN .....</b>	<b>2</b>
1.1. WAS BIETET DER DTAD DEUTSCHER AUFTRAGSDIENST?.....	2
1.2. ATTRAKTIVE CHANCEN .....	2
1.3. KLEINERE UND MITTLERE UNTERNEHMEN PROFITIEREN.....	2
1.4. GEWUSST WIE!.....	3
<b>2. DIE BAUVORHABEN.....</b>	<b>4</b>
2.1. WAS SIND BAUVORHABEN UND WIE KOMMEN SIE ZUSTANDE?.....	4
2.2. STRUKTUR DER INFORMATIONEN ZU BAUVORHABEN.....	5
2.3. ANZAHL UND GRÖÖE DER BAUVORHABEN .....	6
2.4. BIS ZU WELCHER PROJEKTGRÖÖE KANN ICH MICH BEWERBEN? .....	6
<b>3. ERFOLGREICH MIT DEN BAUVORHABEN .....</b>	<b>7</b>
3.1. DIE RICHTIGE RECHERCHE .....	7
3.2. DAS OPTIMALE VERHALTEN BEI DER KONTAKTAUFNAHME .....	8
3.3. WAS, WENN KEIN AUFTRAG ENTSTEHT .....	9

# 1. Der DTAD Leitfaden Bauvorhaben

## 1.1. Was bietet der DTAD Deutscher Auftragsdienst?

- Der DTAD Deutscher Auftragsdienst ist mit jährlich über 600.000 Auftragsinformationen Deutschlands führender Informationsdienst für öffentliche und gewerbliche Auftragsinformationen.
- Neben öffentlichen und privat-gewerblichen, nationalen wie internationalen Auftragsinformationen freuen wir uns, unseren Kunden mit unserem Produkt „Bauvorhaben“ auch qualifizierte Auftragsinformationen aus dem **Baugewerbe** anbieten zu können.

## 1.2. Attraktive Chancen

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

## 1.3. Kleinere und mittlere Unternehmen profitieren

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

#### 1.4. Gewusst wie!

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

## 2. Die Bauvorhaben

### 2.1. Was sind Bauvorhaben und wie kommen sie zustande?

Der Inhalt der Bauvorhaben kann in aller Kürze durch **vier große W** beschrieben werden:

- **Wo** wird gebaut?
- **Was** wird gebaut?
- **Wann** wird gebaut?
- **Wer** baut?

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

- 40.000 Architekten und Planern,
- 6.300 Fachingenieuren
- 40.000 Gewerblichen Bauherren und
- 20.000 Privaten Bauherren

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

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

## 2.2. Struktur der Informationen zu Bauvorhaben

- **Adressen und Kontaktdaten:** Hierbei handelt es sich um die Adresse des Bauplatzes und die Kontaktdaten der Planer, Bauträger, Bauleiter, Statiker, Bauherren, Projektleiter oder ggf. der zuständigen Behörde.
- **Baustadium und Baubeginn:** Die Bauvorhaben befinden sich in der Regel im Stadium der erteilten Baugenehmigung, der erfolgten Bauvoranfrage, des eingereichten Baugesuchs, der Eingabeplanung oder der Entwurfsplanung. Der tatsächliche Baubeginn kann dabei noch unbekannt sein, von der Erteilung einer Genehmigung abhängen oder in manchen Fällen bereits verstrichen sein. Allerdings befinden sich über 80% aller Bauvorhaben im Zustand der bereits erteilten Baugenehmigung. Die Wahrscheinlichkeit, ein interessantes Projekt zu finden, sich bereits die Mühe einer Kontaktaufnahme gemacht zu haben, um dann mit einem gekippten Bauvorhaben konfrontiert zu sein, ist äußerst gering.
- **Bautitel:** Der Bautitel beschreibt die allgemeine Art des Baus. Handelt es sich um Wohnhäuser, Einrichtungen in den Bereichen Kultur, Erholung, Sport, Industrie, Gewerbe, Verwaltung, Handel, etc.?
- **Bauart:** Die Bauart umreißt die vorgenommene Baumaßnahme. Handelt es sich um eine Sanierung, einen Neubau, einen Ausbau, eine Erweiterung oder einen Umbau? Ist ein Rückbau geplant oder ein Abriss?
- **Baugröße:** Die Größe der Projekte bewegt sich zwischen 60.000 und mehreren hundert Millionen Euro. In Ausnahmefällen gibt es sogar Projekte im Milliardenbereich.
- **Freie Gewerke:** Hier werden die Gewerke spezifiziert, die für das jeweilige Projekt gebraucht werden, z.B. Erdarbeiten, Betonbauer, Fassadenbauer, Dachdecker, Zimmerer, Trockenbau, Garten und Landschaftsbauer, Maler, Tischler/Schreiner, etc.
- **Weitere Details:** Meistens handelt es sich hierbei um ergänzende Informationen, die von den jeweiligen Entscheidern als relevant für die Beurteilung eines Projektes durch interessierte ausführende Unternehmen eingestuft wurden.

### 2.3. Anzahl und Größe der Bauvorhaben

Wie bereits erwähnt, gibt es Projekte zwischen höheren fünfstelligen Beträgen und Milliardenbeträgen. Der Deutsche Auftragsdienst recherchierte in der Zeit von April 2016 2010 bis April 2017 insgesamt ca. 34.000 Bauvorhaben, die sich wie folgt verteilen:

Abbildung 1: Anzahl und Verteilung der Bauvorhaben nach Gebäudeart (Stand: Mai 2017)

	Wohngebäude		Industriebauten		
Gebäudeart	Einfamilienhaus	Mehrfamilienhaus	Handel/Dienstleistung und Büro/ Verwaltungsgebäude	Produktions- stätten	Sonstige Gebäude*
Verteilung	16.100		17.900		
	7.900	8.200	4.500	1.400	12.000
Bausumme	bis 200.000 €	10 Mio. €	bis 80 Mio. €		

\* Bauten der Fortbildung und Kultur, Sportstätten sowie landwirtschaftliche Gebäude und Bauten im direkten Zusammenhang mit Energie/Umweltschutz

### 2.4. Bis zu welcher Projektgröße kann ich mich bewerben?

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

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

## 3. Erfolgreich mit den Bauvorhaben

### 3.1. Die richtige Recherche

Die **korrekte Art** mit den Bauvorhaben des DTAD Deutscher Auftragsdienst umzugehen, unterscheidet sich in wichtigen Punkten von der sonstigen Herangehensweise an die Kundenakquise von Bau- oder Handwerksbetrieben. Dort recherchiert in den meisten Fällen ein Unternehmen die Adressen potentieller Interessenten, um sich bei diesen Adressen mit einer Unternehmenspräsentation oder persönlich vorzustellen. Auf diese Weise wird versucht, Aufträge zu akquirieren, die der Spezialisierung – inhaltlich wie geographisch – und der Kapazität des Unternehmens entsprechen. Stützt man seine vertrieblichen Tätigkeiten auf die Bauvorhaben sollte man den entgegengesetzten Weg gehen:

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

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



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

### 3.2. Das optimale Verhalten bei der Kontaktaufnahme

Nachdem man auf die oben beschriebene Art Ansprechpartner gefunden hat, die Aufträge zu vergeben haben, beginnt die **zweite Phase der Auftragsakquisition** auf der Grundlage der Bauvorhaben. An diesem Punkt ist es wichtig, sich zu vergegenwärtigen, dass die für die Bauvorhaben kontaktierten Entscheider die Informationen über ihre Projekte freiwillig herausgeben und sich davon Bewerbungen von geeigneten Unternehmen versprechen. Es ist jedoch entscheidend, dem Umstand Rechnung zu tragen, dass ein viel versprechendes Projekt inklusive eines Ansprechpartners noch kein erteilter Auftrag ist. Bis ein Kunde, der die Bauvorhaben als Vertriebswerkzeug benutzt, bei einer Kontaktadresse vorstellig wird, weiß diese noch nicht von ihrem Glück. Deswegen ist es wichtig **strukturiert an die Kontaktaufnahme heran zu gehen:**

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

### 3.3. Was, wenn kein Auftrag entsteht

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

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

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

Der Leitfaden Bauvorhaben ist ein Produkt der

DTAD Deutscher Auftragsdienst AG

Waldemarstraße 33 a

10999 Berlin

Wir verweisen auf das Impressum und die AGB auf [www.dtad.de](http://www.dtad.de).

Bei Fragen und Anregungen wenden Sie sich bitte an:

DTAD Deutscher Auftragsdienst AG

Telefon: +49 30 6162 84 - 0

E-Mail: [service@dtad.de](mailto:service@dtad.de)

