

Unabhängig von öffentlichen Aufträgen

Erwin Bauer sprach Markus Gehlken, Inhaber der Bau-Auftragsbeschaffung Gehlken & Schwarz, auf der GaLaBau in Nürnberg.

Herr Gehlken, laut Ihrer Aussage verfügen nur ca. 15% der deutschen Betriebe im Garten- und Landschaftsbau über gut gefüllte Auftragsbücher. Gibt es tatsächlich nicht mehr genügend Aufträge mit akzeptabler Preisgüte auf dem Markt?“

Markus Gehlken: Aufträge gibt es noch genügend – auch mit akzeptabler Preisgüte. Allerdings hat sich der Markt selbst gewandelt. Früher lebten die Betriebe vom Empfehlungsgeschäft und auch die Aufträge der öffentlichen Hand waren großzügig kalkuliert.

Und wie sieht es heute aus?

Gehlken: Das klassische Empfehlungsgeschäft wie in früheren Zeiten funktioniert nicht mehr. Die Auftragsgewinnung im GaLaBau ist schwieriger denn je. Privatkunden sind zum Teil sparsamer geworden, gewerbliche Kontakte kaum

vorhanden und das Preisdumping bei öffentlichen Ausschreibungen bietet keine Aufträge mit akzeptabler Preisgüte mehr. So können viele Betriebe nur noch eine geringe Auftragsauslastung verzeichnen.

Wie kann man diesen Zustand ändern?

Gehlken: Die Unternehmen müssen jetzt selbst das Heft in die Hand nehmen und aktiv Neukundengewinnung betreiben. Hier genügt es allerdings nicht, nur Mailings oder Flyer zu versenden und eine Homepage erstellen zu lassen. GaLaBauer sollten aktiv auf potenzielle Kunden und Auftragsvermittler zugehen und versuchen, auf direktem Wege Anfragen und Aufträge zu bekommen.

Was sollten GaLaBau-Unternehmen denn Ihrer Meinung nach tun, um an lukrative Aufträge zu kommen?



Markus Gehlken hat sich seit über 15 Jahren auf Marketing und Vertrieb für kleine, mittelständische Unternehmen spezialisiert. Dabei unterstützt er gezielt GaLaBau- und Tiefbau-Unternehmen bei der Gewinnung neuer Aufträge im gewerblichen Bereich. Tel.: 05223/793131, www.bau-auftragsbeschaffung.de

Gehlken: Indem sie sich konsequent ein Netzwerk an gewerblichen Multiplikatoren aufbauen. Dazu zählen zum Beispiel Architekten, Haus- und Immobilienverwaltungen, Generalbauunternehmer oder das klassische Bauhandwerk. Gelingt es, in die internen Ausschreibungskreisläufe dieser Vermittler zu kommen, steigen die Chancen für Anfragen und Aufträge immens. Als geeignete Marketingstrategien haben sich hier z.B. das Telefonmarketing sowie die Kontaktaufnahme über das Businessportal Xing bewährt.

Wie hoch sind denn aus Ihrer Erfahrung die Chancen, auf diese Weise neue Aufträge zu bekommen?

Gehlken: Die Erfahrungen der letzten Monate und Jahre zeigen, dass es ein hohes Auftragspotenzial gibt. Zum Beispiel haben von 100 Architekten, die telefonisch kontaktiert werden, 25 bis 40 Interesse an ersten Informationen und einer eventuellen Zusammenarbeit mit einem zusätzlichen GaLaBauer. Letztendlich bleiben 10 bis 15 Architekten dann übrig, mit denen man einen oder mehrere Aufträge im Jahr gemeinsam abwickelt. Unter dem Strich bedeutet das oftmals ein Umsatzplus im sechsstelligen Bereich für viele Unternehmen. ■



Markus Gehlken (2.v.l.) mit seinem Partner Jürgen Schwarz im Gespräch mit Erwin Bauer (rechts) und Baumkletterin Anja Ueberschär am Stand der bi GaLaBau.