

BAUUNTERNEHMEN

BRANCHENERFAHRUNG
VORGEHEN
NUTZEN FÜR DEN KUNDEN

comes

„Der Winter war wieder ungewöhnlich hart.“

„Der Wettbewerb ist ruinös und macht die Preise kaputt.“

„Die Auftraggeber klagen immer häufiger wegen angeblicher Mängel.“

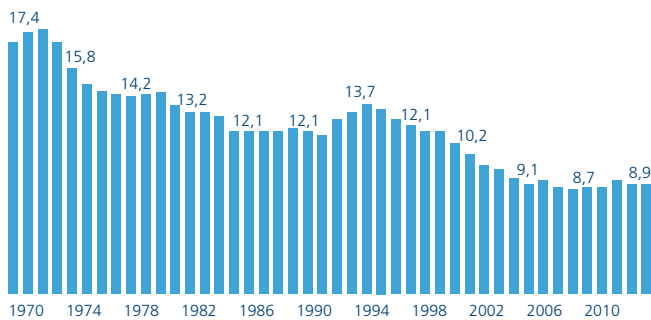
„Die Kommunen zahlen spät.“

FAKTEN UND TRENDS

Die Bauinvestitionen in Deutschland sind seit vielen Jahren rückläufig. Erst seit 2004 haben sich die Investitionen auf einem relativ niedrigen Niveau stabilisiert. Die Entwicklung der Beschäftigungszahlen folgt diesem Trend. Gleichzeitig sehen wir, dass der Konkurrenzkampf insbesondere bei Projekten, die ausgeschrieben werden, gnadenlos hart ist.

Bauinvestitionsquote: Der Anteil der Bauinvestitionen am Bruttoinlandsprodukt

in Prozent, in konstanten Preisen



Bis 1990 Westdeutschland, ab 1991 Gesamtdeutschland

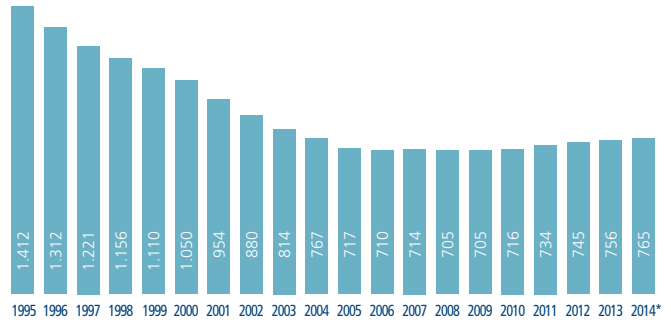
Quelle: Statistisches Bundesamt, Berechnungen des Hauptverbandes Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V. | Weitz | Stand: 02/2014

Unternehmen, die hier in der gesamten Bauwertschöpfungskette nicht gut aufgestellt sind, verlieren den Kampf um den Fortbestand.

Auch im Bau gilt: Ein schlechtes Projekt kann das gesamte Jahresergebnis vernichten.

Beschäftigte im Bauhauptgewerbe in Deutschland

Anzahl, Jahresdurchschnitt in 1.000



*Prognose des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie

Quelle: Statistisches Bundesamt Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V. | Kraus | Stand: 24.02.2014

UNSERE KERNFRAGEN AN DAS UNTERNEHMEN



Kalkulation

- Stimmen die Kalkulationsaufschläge? Wie aktuell sind sie gegenüber der BWA?
- Sind die Aufschläge auf Material und Subunternehmerleistungen auskömmlich?
- Kennen die Bauleiter die Vergabegrenzwerte?



Leistungserbringung

- Stimmt das Verhältnis von Subunternehmern zu eigenen gewerblichen Mitarbeitern?
- Wie hoch ist die Auslastung der gewerblichen Mitarbeiter?
- Welche Leistungsreserven gibt es? Wie hoch sind sie?



Controlling, EDV

- Wie viel Geld wird mit den wichtigsten Baustellen verdient?
- Werden die unfertigen Leistungen monatlich erfasst?
- Werden die EDV-Programme im ganzen Unternehmen ausreichend genutzt?



Abrechnung

- Werden die Abschlagsrechnungen häufig genug und pünktlich gestellt?
- Werden die Schlussrechnungen schnell genug gelegt?
- Schreiben die Bauleiter und Poliere genügend Nachträge?



Contract-Management

- Ist das Unternehmen rechtlich gut beraten?
- Pflegen die Bauleiter die Unterlagen (wie Bautagebuch, Einsprüche usw.) gut?
- Kann das Unternehmen gegenüber den Rechtsabteilungen großer Auftraggeber bestehen?

COMES-BERATUNGSLEISTUNGEN FÜR BAUUNTERNEHMER

Neben den klassischen Inhalten der Beratung wie Aufnahme des gesellschaftsrechtlichen Umfeldes und der Organisation sowie einer Bilanzanalyse konzentrieren sich die Berater der comes auf die branchenspezifische Beratung zur Unternehmens-

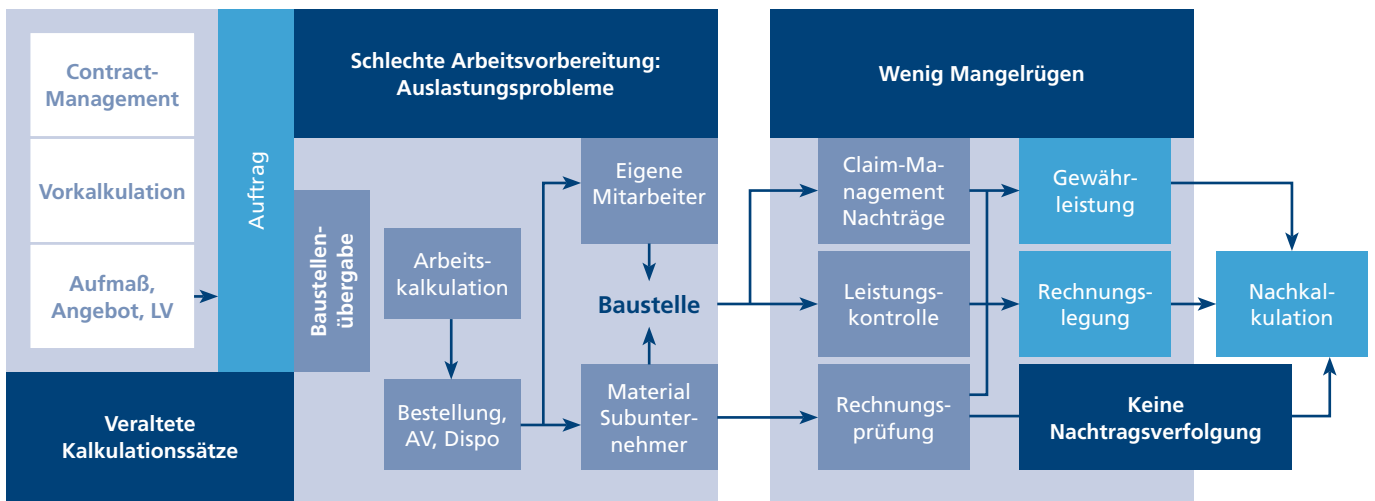
neuausrichtung. Dabei liegt bei uns ein besonderer Fokus auf konkreten, umsetzbaren Vorschlägen, auf der anschließenden Maßnahmenumsetzung und auf der Begleitung des Unternehmens nach der Analysephase und der Berichtspräsentation.

Leistungserbringung des Bauunternehmens, interne Effizienz

Der erste Schritt auf dem Weg zu unternehmensspezifischen Lösungsvorschlägen ist die Analyse der Wertschöpfungskette. Zunächst werden die Aufträge der letzten Jahre nach den größten Gewinn- und Verlustbringern bewertet. Die zugrunde liegende Frage ist, ob das Unternehmen über eine solide Grundstruktur an Aufträgen verfügt und es nur einzelne Ausreißer gibt, die zu Verlusten führen – oder ob die gesamte Auftragsstruktur problembehaftet ist.

Im zweiten Schritt analysieren wir in Gruppenarbeit mit den beteiligten Mitarbeitern anhand von drei Aufträgen die internen Prozessketten. Wir arbeiten die Aufträge entlang der Durchlaufzeit im Unternehmen und der beteiligten Gewerke (beginnend von der Akquisition und der Kalkulation bis hin zur Bauausführung und Rechnungslegung) durch. Dabei liegt der Fokus auf den beiden Fragen: Woher resultieren Terminverschiebungen und was sind die Gründe für überhöhte Kosten?

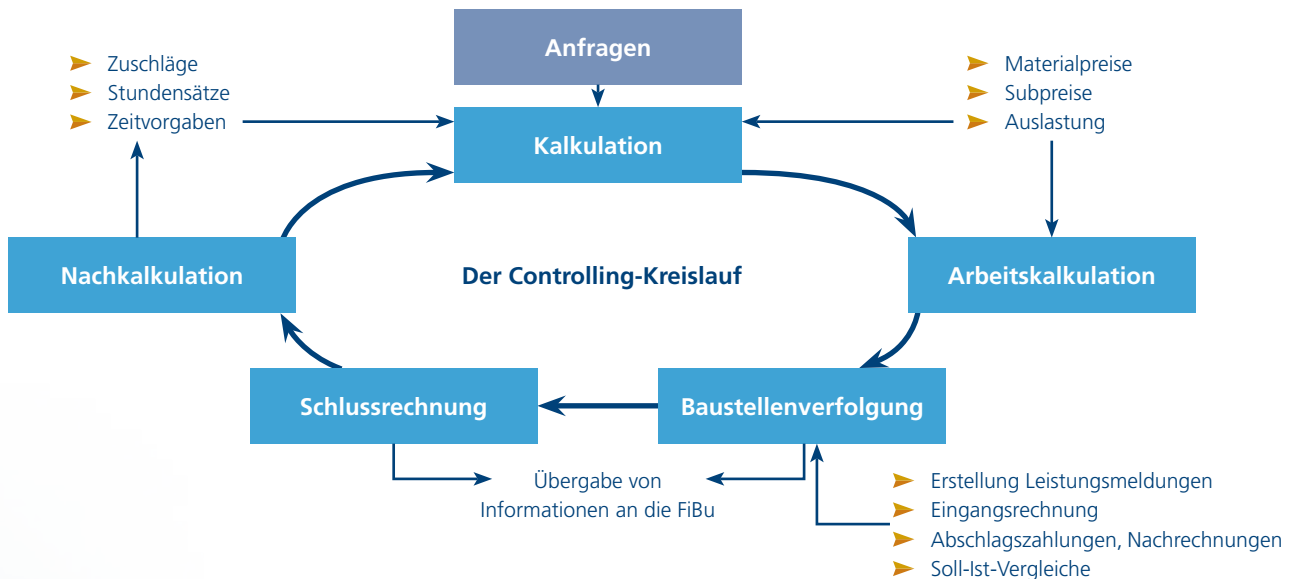
Klientenbeispiel mit Schwachstellen



Baucontrolling

Insbesondere bei Bauunternehmen erleben wir immer wieder Defizite beim Baucontrolling und – damit einhergehend – beim internen und externen Reporting. Kernfragen sind dabei die Vorgabe und Kontrolle der Stunden pro Auftrag laut Arbeitskal-

kulation, die Bewertung der unfertigen Arbeiten und das passende Risikomanagementsystem. Hier erarbeiten wir Lösungen – passend für das Unternehmen.





comes
UNTERNEHMENSBERATUNG

IHR COMES-TEAM



comes Unternehmensberatung Hamburg

Tel.: 040/73 67 68-0
Fax: 040/73 67 68-10
hamburg@comes.de
Ansprechpartner: Christoph Kraemer

comes Unternehmensberatung Bremen

Tel.: 0421/22 22 788-0
Fax: 0421/22 22 788-20
bremen@comes.de
Ansprechpartner: Wolfgang Uhlen

comes Unternehmensberatung Berlin

Tel.: 030/89 04 89-60
Fax: 030/89 04 89-70
berlin@comes.de
Ansprechpartner: Bernd Janker

comes Unternehmensberatung Oldenburg

Tel.: 0441/35 09 17-90
Fax: 0441/35 09 17-92
oldenburg@comes.de
Ansprechpartner: Dr. Bernhard Becker

Referenzen zum Hoch- und Tiefbau, aber auch zu verwandten Branchen wie Baustoffhandel, große Handwerksbetriebe usw. finden Sie unter www.comes.de