

Für viele Handwerker stellt sich heute immer häufiger die alles entscheidende Frage: Wie komme ich kostengünstig an neue Aufträge? Ein bayerischer Handwerksunternehmer hat dabei das Internet als Angebotsplattform entdeckt.

Aufträge für 500 000 Euro ergattert

Übers Internet akquirieren



Gezielte Auftragsuche

Die leidvolle Erfahrung, daß das Neugeschäft nicht mehr von alleine oder durch die Mund-zu-Mund-Propaganda zufriedener Kunden zustande kommt, wie es noch vor einigen Jahren der Fall war, teilt Egerer mit vielen seiner Handwerkerkollegen. Worauf er sich al-

auftraege und kann dort schnell und gezielt in meinem Bereich nach Aufträgen suchen.“ Im Vergleich zum zeitraubenden Verfahren, mühsam sämtliche Amtsblätter nach öffentlichen Ausschreibungen zu durchforsten, ist die zielgerichtete und aktive Suche in der Auftragsdatenbank eine Hilfe auf der „Jagd“ nach Neukunden.

Durch eine Anfang Mai beschlossene Kooperation zwischen dem Deutschen Städte- und Gemeindebund (DStGB) und dem ZDH im Bereich der elektronischen Vergabe werden künftig auch die über 13 000 deutschen Kommunen

Statt die Hände in den Schoß zu legen und auf Kunden zu warten, hat Werner Egerer, Mitinhaber eines SHK-Betriebs im Landkreis Pfaffenhofen, das Internet als Auftragsbeschaffungsquelle entdeckt. Bereits seit Herbst 2002 beschreitet er über www.handwerk.de, dem Internetportal des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), diesen Weg mit Erfolg: So hat Egerer – der auch Leiter des Pfaffenhofener Handwerkszentrums HWS ist – allein im letzten halben Jahr Aufträge im Gesamtvolumen von 500 000 Euro, zusätzlich zum normalen Geschäft, für sich und seine Kollegen an Land gezogen. Die Bauaufträge, die von den verschiedenen Betrieben des Handwerkerzentrums übernommen wurden, umfassen den gesamten Innen- und Außenbereich. „Von Treppen und Metallgeländern über Bedachungen und Elektroinstallationen bis hin zu Maler- und Estricharbeiten, sowie Möbelfertigung war alles dabei“, so der Installateur- und Heizungsbauer.



Übers Internet hat Werner Egerer im letzten halben Jahr Aufträge mit einem Volumen von 500 000 Euro für sich und seine Kollegen an Land gezogen

lerdings nicht einläßt, ist deren teilweise passive Haltung. „In der heutigen Zeit kann man doch nicht einfach dasitzen und darauf warten, daß etwas passiert“, meint der Unternehmer. „Wenn der Kunde nicht von selbst zu mir kommt, dann muß ich eben zum Kunden gehen. Man muß selbst aktiv werden und für die Auftragsbeschaffung neue Wege suchen. Wenn ich einen kurzfristigen Auftragsbedarf habe, gehe ich auf www.handwerk.de/bau

ihre Bauausschreibungen auf handwerk.de/ veröffentlichen. Durch die Integration der Aufträge aus den Städten und Gemeinden mit einem Vergabevolumen von 150 Milliarden Euro jährlich wird das Potential der Datenbank noch erheblich gesteigert. Werner Egerer ist sich sicher, daß dem Internet die Zukunft in Sachen Ausschreibung gehört: „Diese Entwicklung ist nicht mehr aufzuhalten.“

Dirk Schlattmann