

Qualitätsimage und Unternehmenswert im Fertig- oder Massivhausbau

27.09.2018, 10:27 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *BHR BAUHERRENreport GmbH*

Presseagentur: *BHR Bauherrenreport GmbH*



Ein echter Spitzenanbieter hat eine solche Auslobung verdient

Es ist noch nicht allzu lange her, da hätte ein regionaler Bauunternehmer bei der Absicht, sein Fertighaus- oder Massivhaus-Unternehmen zu verkaufen, Geld in die Hand nehmen müssen.

Das war insbesondere dann der Fall, wenn er keine ausdrücklich starke Imageposition in seinem Vertriebsgebiet hätte vorzeigen können.

Nun, die Zeiten haben sich auch hier geändert, weshalb es wichtig ist, das Thema Image und Unternehmenswert im Haus- und Wohnungsbau etwas genauer unter die Lupe zu nehmen.

Ruf und Image schwer zu messen

Da beginnt aber das Problem! Woran ist die Imageposition eines echten Qualitätsanbieters festzumachen? Die Bekanntheit ist über gestützte und ungestützte Befragungen zu ermitteln, aber das Image?

An der Stückzahl und am Umsatz geht das nicht! Am Eingang qualifizierter Bauinteressenten schon eher. Auch an der Wertigkeit derselben, was der durchschnittliche Bauauftrag verrät.

Image eines Haus-Herstellers ist das, was seine Bauherren über ihn berichten

Das Image eines Fertig- oder Massivhaus-Herstellers ist gekennzeichnet vom Gesamteindruck, den Menschen, insbesondere natürlich Bauherren, von ihm haben.

Dieser Gesamteindruck muss nicht objektiv sein, aber er prägt wesentlich das Verhalten der Menschen als Kunden, für die das Image sehr wichtig ist. Im Bereich des privaten Haus- und Wohnungsbaus ist das ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Kundenzufriedenheit wesentlich für Feststellung des Unternehmenswertes

Gerade im Haus- und Wohnungsbau spielt die Kundenzufriedenheit eine wesentliche Rolle, wenn es darum geht, einen Imagewert zu ermitteln, selbst wenn sehr bewusst und professionell Imagepflege betrieben wird.

Denn es handelt sich bei neuen Bauprojekten im Fertig- und Massivhausbau im Gegensatz zu gewerblich aktiven Baufirmen in der Regel nicht um Bauinteressenten, die Wiederholungstäter sind.

Gute Fertig- oder Massivhaus-Hersteller legen Wert auf besonders guten Ruf

Unternehmen aus dem privaten Haus- und Wohnungsbau sind oft Familien-geführt und angewiesen auf einen besonders guten Ruf in ihrer Region.

Nur dann ist ihre Vertriebsleistung auch für die Zukunft als stabil einzuschätzen. Das wiederum ist bei einem geplanten Verkauf für jeden in Frage kommenden Käufer sehr wichtig.

Kundenzufriedenheitsbefragung hilft, strategische Imageposition zu ermitteln

Eine Kundenzufriedenheitsbefragung leistet gerade dann gute Dienste, wenn es darum geht, den Ruf des eigenen Bauunternehmens festzustellen und zu bewerten. Sie enthält z.B. Fragen nach der Kontaktherkunft.

Bei dieser ist wichtig, dass eine möglichst hohe Quote an neuen Bauherren aus dem Empfehlungsbereich generiert wird.

Erfahrungswerte zur Empfehlungsquote

Im Schnitt, so unsere Erfahrung, liegt die Empfehlungsquote in der Hausbau-Brache, gemessen an neuen Bauaufträgen, auch bei guten Fertig- und Massivhaus-Anbietern deutlich unter 50%.

Bei Hausbau-Unternehmen, die mit einem sehr guten Qualitätsimage unterwegs sind, liegt diese Quote unserer Erfahrung nach bei bis zu 70%. Das für sich alleine genommen ist der Beleg, dass in der Vergangenheit sehr gute Arbeit geleistet wurde und das Qualitätsimage, ob Bauträger oder Baubetreuer, entsprechend ist.

Bauherrenbefragung wichtig für Bewertung operativer Abläufe

Die Zufriedenheit der Bauherren und deren Empfehlungsbereitschaft zeigen Bewertungen der gesamten Prozesskette vom Entwurf eines Hauses, über die Planung, Bauvorbereitung, Bauausführung bis hin zur Übergabe und endgültigen Abnahme.

Hohe Bauherrenzufriedenheit alleiniges Indiz für gute Arbeit in der Prozesskette

Eine hohe Bauherrenzufriedenheitsquote ist demzufolge ein Beleg dafür, dass die Unternehmensphilosophie von Mitarbeitern, Handwerkern als Nachunternehmer und anderen Externen verstanden und umgesetzt wird.

Sie geht regelmäßig einher mit einer hohen Empfehlungsquote im Adresseingang.

Wertsteigerung des Bauunternehmens durch belegbare Image-Fakten

Alle Fakten zusammengefasst verwiesen auf eine professionelle Unternehmensführung und stabile Mannschaft im Unternehmen. Den Imagewert über eine Bauherrenzufriedenheitsbefragung zu konstatieren, ist also möglich und generiert eine Wertsteigerung des Unternehmens.

Mit Gewinn- und Verlustrechnungen bzw. Bilanzen oder Business-Plänen ist das nicht machbar.

Zur BAUHERRENreport GmbH (<http://www.bauherrenreport.de>):

Die BAUHERRENreport GmbH hat sich, insbesondere für regionale Hausanbieter, auf die professionelle Qualitätsbewertung durch Bauherren über Kundenzufriedenheitsbefragungen spezialisiert. Unterstützt wird sie dabei vom ifb Institut für Bauherrenbefragungen GmbH.

Von dort aus wird das Qualitätsprofil schriftlich bei den Bauherren abgefragt, ausgewertet und mit einem Prüfbericht und einer Qualitätsurkunde zertifiziert. Das geprüfte Bauunternehmen bekommt zudem das Qualitätssiegel "Geprüfte Bauherren-Zufriedenheit" verliehen, das auf der Startseite seiner Homepage eingebaut wird.

Anschließend werden die Ergebnisse im einzigen Qualitäts-Portal Deutschlands, im BAUHERREN-PORTAL, das direkt mit diesem Qualitätssiegel verlinkt ist, veröffentlicht.

PR-Berichterstattung und Öffentlichkeitsarbeit (<http://www.bauherren-portal.com>) über digitale Medien

Um eine besondere Breite und Tiefe in der Ergebnis-Berichterstattung zu erzielen, wird das ganze Spektrum der zur Verfügung stehenden Online-Instrumente eingesetzt. Das heißt, die Details aus der Kundenzufriedenheitsbefragung werden in PR-Portalen, in Foren, Blogs und in den sozialen Medien veröffentlicht.

Das führt dazu, dass der jeweilige Fertighaus-Anbieter "Master of Quality" seiner Region wird und seine Qualitätsbewertung aus Sicht seiner übergebenen Bauherren nicht mehr zu übersehen ist.

Wenn Sie planen, in die Führung eines Hausbau-Unternehmens, z.B. als Nachfolger in einem Familienunternehmen, einzusteigen oder als Verantwortlicher eine Marketingposition zu übernehmen, lohnt sich ein Anruf immer für Sie!

Verantwortlich für diesen Artikel:

Theo van der Burgt

(Geschäftsführer) - (02132/99 50 453) - vdb@bauherrenreport.de

BAUHERRENreport GmbH: Bauqualität. Überzeugend. Darstellen.

Pressekontakt:

BHR Bauherrenreport GmbH
Herr Theo van der Burgt
Gereonstraße 12
40667 Meerbusch

fon ..: 021329950453
web ..: <http://www.bauherrenreport-gmbh.de>
email : vdb@bauherrenreport.de

Portrait

Unternehmenswert und Qualitätsimage stehen in direkter Beziehung zueinander.

News-ID: 1020129 • Views: 597 (Stand: 09.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1020129/Qualitaetsimage-und-Unternehmenswert-im-Fertig-oder-Massivhausbau.html>