



OFFENSIVE  
GUTES BAUEN

# Offensive Gutes Bauen Der Unternehmenscheck

Mehr Geschäftserfolg als gutes Bauunternehmen  
Der Potenzial-Check

# Der Unternehmenscheck - Mehr Geschäftserfolg als gutes Bauunternehmen



OFFENSIVE  
GUTES BAUEN



Der Potenzial-Check für Bau- und Handwerksunternehmen zur Verbesserung der Geschäftsprozesse:

- ➔ Schwachstellen im Bauablauf finden
- ➔ Verbesserungen in den Arbeitsabläufen einleiten
- ➔ die vorhandenen Ressourcen besser zu nutzen

Offensive Gutes Bauen = Chancen ausloten – systematisch arbeiten

# Das Besondere des Potenzial-Checks



**OFFENSIVE  
GUTES BAUEN**



## Gutes Bauen: Unternehmenscheck

Ein Standard für gute Bauunternehmen und Handwerksbetriebe

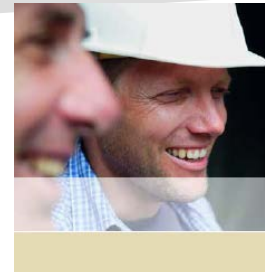


Rund 120 gesellschaftliche Organisationen, Institutionen und Partner der Offensive Gutes Bauen beschreiben ihre gemeinsamen Vorstellungen, wie kleine Unternehmen den Wandel der Arbeit und den demografischen Wandel konkret bewältigen können.

# Struktur und Inhalte von Offensive Gutes Bauen

## Organisation des Unternehmens

- ➔ Strategie
- ➔ Markt und Kunde
- ➔ Führung und Organisation
- ➔ Personal
- ➔ Liquidität



## Organisation für die Baustelle

- ➔ Angebot und Vertrag
- ➔ Kooperation der am Bau Beteiligten
- ➔ Planung und Arbeitsvorbereitung (Ressourcen)
- ➔ Arbeitsmittel und -stoffe (Beschaffung)
- ➔ Durchführung und Steuerung



# Zwei Beispielseiten - Print

10

Teil A: Organisation des Unternehmens

### A1 Strategie

**Ziel:**  
Wir wissen, wo wir die besten Marktchancen besitzen und wo wir besser als die Wettbewerber sein wollen (Strategie nach außen). Wir haben eine klare Vorstellung darüber, wie die Arbeit in unserem Unternehmen zu organisieren und zu gestalten ist, damit wir unsere Chancen nutzen können (Strategie nach innen).



**Erfolgreiche Praxis**  
Vergleichen Sie die beschriebene Praxis mit Ihrer eigenen Situation und bewerten Sie selbst, ob Sie Handlungsbedarf sehen. In größeren Betrieben kann „Unternehmer“ auch Verantwortungsbereich bedeuten.

■ **Kein Handlungsbedarf** ■ **Handlungsbedarf** ■ **Intensiver Handlungsbedarf**

**Handlungsbedarf**

#### ► A 1.1 Wettbewerbsfähigkeit

**Wir formulieren und verfolgen eindeutige und realistische Ziele für unser Unternehmen, wie wir in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben (Strategie nach außen).**

- Ansatzpunkte aus der Praxis:**
- Bedarf und Erwartungen unserer (potenziellen) Kunden
  - Einschätzung, welche Kunden für uns kurz-, mittel- und langfristig bedeutsam sind
  - Stärken gegenüber der Konkurrenz, besondere Produktleistungen, Kernkompetenzen
  - Potenziale/Fähigkeiten und Kompetenzen unserer Beschäftigten
  - Neue Arbeitsverfahren, Technologien, Arbeits-/Werkstoffe, digitale Prozesse
  - Rechtskonformität/Produktivität

**Ziele möglichst schriftlich festlegen zum Beispiel in:**  
Unternehmensleitlinien, Unternehmenspolitik, Gutes Bauen: Der Businessplan, Produkt-/Leistungs- politik, Kennzahlen

#### ► A 1.2 Interne Unternehmensziele

**Wir beschreiben, mit welchen Zielen und Prozessen wir im Unternehmen arbeiten, wie wir miteinander umgehen und die Arbeit organisieren, um die Strategie nach außen umzusetzen (Strategie nach innen umzusetzen).**

**Ziele zum Beispiel:**  
Kundenorientiert auftreten, kontinuierliche Verbesserung, qualitäts- und kostenbewusst arbeiten, termingerecht arbeiten, sicher und gesund arbeiten, wenig Fehler und Störungen, mitarbeiter- und teamorientiert handeln und arbeiten, gegenseitig achten und helfen, Digitalisierung von Prozessen

**Beschrieben zum Beispiel in:**  
Führungsgrundsätzen, Vereinbarungen, Leitlinien/entwerfen, Managementsystemen (QM, AMS, OKD-Audit)

#### ► A 1.3 Impulse und Motivation

**Wir motivieren unsere Beschäftigten, ständig über bessere Möglichkeiten bei der Arbeit und über neue Produkte und Leistungen nachzudenken. Wir ermutigen und fördern sie, ihre Ideen einzubringen.**

- Ansatzpunkte aus der Praxis:**
- Regelmäßige Teambesprechungen über mögliche Neuerungen
  - Vorschlagswesen, Meckerkartenzettel, Ideenwettbewerb, finanzielle Anreize
  - Weiterbildung, Trainings, Messebesuche, Fachpreise
  - Kooperationen, Beteiligung an Forschungsprojekten

Eine unserer Stärken, die wir gezielt unseren Kunden vermitteln wollen.

### Strategie

**Erfolgreiche Praxis**  
Vergleichen Sie die beschriebene Praxis mit Ihrer eigenen Situation und bewerten Sie selbst, ob Sie Handlungsbedarf sehen. In größeren Betrieben kann „Unternehmen“ auch Verantwortungsbereich bedeuten.

■ **Kein Handlungsbedarf** ■ **Handlungsbedarf** ■ **Intensiver Handlungsbedarf**

**Handlungsbedarf**

#### ► A 1.4 Neue Informationstechnologien

**Wir nutzen Informationstechnologien für die Kommunikation und Effektivierung von Abläufen und Prozessen. Der Umgang mit der Informations- und Kommunikationstechnologie ist geregelt. Der Umgang mit den persönlichen Daten der Beschäftigten ist im Betrieb vereinbart.**

**Ansatzpunkte aus der Praxis im technischen Anwendungsbereich:**

- Internetauftritt des Unternehmens, Nutzung von Blogs, Facebook, Twitter
  - Elektronische Zeiterfassung und Stundenlohnabrechnung
  - Digitales Dokumentenmanagement, digitale und mobile Baustellenakte, elektronische Formulare
  - Digitale Assistenzsysteme (Smartphone, Tablets, SmartWatch, SmartGlasses)
  - Digitale Meldeböden von Baustelle zu Büro (Text-, Sprach- und Fotovideos)
  - Elektronische Signatur, Verschlüsselung
  - Information und Datenaustausch zwischen allen am Bau Beteiligten (BIM)
- Prozesse:**
- Digitales und mobiles Informations-, Aufgaben- und Terminmanagement, Regelungen für den Zugang, Datensicherung, Datenschutz, Betriebsvereinbarung, E-Vergabe, elektronisch gesteuerte Geschäftsprozesse (BPM – Workflow-Managementsystem)
  - Digitale und mobile Material- und Gerätewirtschaft (Barcode, QR Code, RFIDAR Code)

Eine unserer Stärken, die wir gezielt unseren Kunden vermitteln wollen.

#### ► A 1.5 Verhaltenskodex (Compliance)

**Wir achten in unseren Geschäftsbeziehungen auf die Einhaltung der gesetzlichen und sozialen Regeln wie Arbeits- und Herstellungsbedingungen sowie firmenpolitische Grundsätze und Wertvorstellungen der Geschäftspartner.**

**Zum Beispiel:**

- Achtung von Menschenrechten (auch in der Lieferkette und beim Einkauf von Produkten)
- Einhaltung des Mindestlohns
- Bekämpfung von Korruption und Unterschlagung
- Einhaltung von Arbeits- und Gesundheitsschutz, Umweltschutz
- Legale und faire Beschaffung von Nachunternehmern
- Vermeidung von Kinderarbeit und Einhaltung des Jugendarbeitsschutzes
- Wahrung von Persönlichkeitsrechten, Datensicherheit und Datenschutz

Eine unserer Stärken, die wir gezielt unseren Kunden vermitteln wollen.

#### ► A 1.6 Trend-Erfassung

**Wir haben festgelegt, wie Entwicklungen und aktuelle Trends in den Bereichen Markt, Technologie, Arbeitsorganisation, Arbeitsverfahren, Arbeitsstoffe, Kundenwünschen und Gesellschaft erfasst werden.**

**Wir entwickeln daraus neue Produkte und Dienstleistungen (auf Basis unserer Unternehmensstrategie). Wir berücksichtigen auch die Digitalisierung für neue Angebote (zum Beispiel Smart Grid/Smart Home).**

**Ansatzpunkte aus der Praxis für Informationsquellen:**  
Beratung von Fachzeitschriften, systematische Recherche im Internet, Social Media, Besuch von Messen/Kongressen und Fachkonferenzen, branchenübergreifender Erfahrungsaustausch, Kundenbefragungen, Austausch mit anderen Unternehmen, überbetriebliche Berater einbeziehen (zum Beispiel Kammer- und Verbandberater, Fachkräfte für Arbeitssicherheit, Betriebsärzte, Umweltbeauftragte)

## Selbstauskunft **Offensive Gutes Bauen**

**Keine Zertifizierung!**



**Möglichkeit zur  
Selbstbewertung**



The image shows a screenshot of a self-declaration form titled 'SELBSTERKLÄRUNG' for '„Gutes Bauen: Unternehmenscheck“'. The form is framed in a dark blue border. At the top right, there is a logo for 'OFFENSIVE GUTES BAUEN' with the text 'INITIATIVE NEUE QUALITÄT DER ARBEIT' below it. The main content of the form includes a header 'SELBSTERKLÄRUNG', a sub-header '„Gutes Bauen: Unternehmenscheck“', and a section 'Das Unternehmen' with a blank line for input. Below this, there is a section for 'Bene/Näme' with a blank line. The form then contains a paragraph stating that the company declares to be in accordance with the 'Gutes Bauen: Unternehmenscheck' and is structured accordingly. This is followed by a section 'Die Selbsterklärung basiert auf der Selbstbewertung vom' with a blank line for the date. Below that, there is a section 'mit der Dokumentennummer' with a blank line. The form concludes with a statement 'Die Selbstbewertung wurde von der Geschäftsführung auf Grundlage des „Gutes Bauen: Unternehmenscheck“ durchgeführt.' and two blank lines for 'Stellen Sie' and 'Abgestimmt durch Geschäftsführer'. At the bottom, there is a small note: 'Die Selbsterklärung ist nur gültig, wenn die Selbstbewertung und die Bewertung am maximal 2 Jahre.'

# Nutzen von Offensive Gutes Bauen



OFFENSIVE  
GUTES BAUEN

Home | Kontakt | Impressum | Sitemap | Downloads | Presse | AGB

## gute bauunternehmen.de

Wünsche verwirklichen  
Sorgenfrei bauen  
Ärger vermeiden  
gute-bauunternehmen.de

Bereich für private Bauherren  
Bereich für gewerbliche und öffentliche Bauherren  
Bereich für Bauunternehmen und

### Bauherren finden gute Bauunternehmen

Die Idee

- ▶ eine umfassende Selbstbewertung,
- ▶ das Erfüllen von weitergehenden Anforderungen von Qualitätssiegeln,
- ▶ in diesem Portal veröffentlichten Bewertungen durch Bauherren.

**Hinweis:**  
Gute-Bauunternehmen.de ist eine Plattform für den Dialog zwischen Bauherren und Unternehmen. Die Plattform enthält Selbstbeschreibungen und Selbstbewertungen durch Bauunternehmen und Bewertungen von Bauunternehmen durch Bauherren, die durch die Bauunternehmen akzeptiert sind, ohne dass die Betreiber diese Selbstbeschreibungen, Selbstbewertungen und Bewertungen überprüft haben oder sich sonst zu eigen machen.

Betriebs-Schnellsuche  
PLZ    
Detaillierte Suche nach Name, PLZ, Ort, Leistung, Qualitätssiegel bitte hier klicken...

Anmelden als registriertes Bauunternehmen  
E-Mail-Adresse   
Passwort   
Passwort vergessen?

**inoa-bauen**  
Initiativkreis Neue Qualität des Bauens  
INOQA-Bauen ist eine neutrale Initiative, die alle Partner der Bauwirtschaft vereint. [mehr](#)

Der Unternehmenscheck ist die Einstiegsvoraussetzung für Gute-Bauunternehmen.de, der unabhängigen Qualitätsplattform der Verbraucherschutzverbände der Bauherren und von Qualitätssiegeln der Bauunternehmen unter dem Dach der Offensive Gutes Bauen.



# Ausblick: Offensive Gutes Bauen - Mehr Geschäftserfolg als gutes Bauunternehmen



OFFENSIVE  
GUTES BAUEN

## Gutes Bauen Unternehmens-Check

Der Standard für gute Unternehmen am Bau: [www.gute-bauunternehmen.de](http://www.gute-bauunternehmen.de)

### Inhalt

#### Teil A: Organisation des Unternehmens

- A 1 Strategie
- A 2 Markt und Kunde
- A 3 Führung und Organisation
- A 4 Personal
- A 5 Liquidität

#### Teil B: Organisation der Baustelle

- B 1 Angebot und Vertrag
- B 2 Kooperation der am Bau Beteiligten (
- B 3 Planung und Arbeitsvorbereitung (Beschaffung
- B 4 Arbeitsmittel und Maschinen (Ressourcen)
- B 5 Durchführung und Steuerung

Aus Casa Bauen wird:  
Offensive Gutes Bauen-  
Unternehmenscheck  
Der Standard für gute  
Unternehmen am Bau:

[www.gute-bauunternehmen.de](http://www.gute-bauunternehmen.de)

Neu: A5 Liquidität –Stärkung der  
Betriebswirtschaft im  
Branchenstandard



## Offensive Gutes Bauen zeigt Ihnen, wo Sie als Unternehmen stehen.

- ➔ Der Unternehmenscheck ermöglicht Ihnen mit 10 Schritten eine einfache Selbstbewertung Ihres Unternehmens. Dabei erkennen Sie die Chancen, wie Sie wirtschaftlich besser werden können.
- ➔ Mit dem Check analysieren Sie selbst in 1 bis 2 Stunden die Qualität Ihrer Organisation und Ihrer Arbeit und können Maßnahmen zur Verbesserung einleiten.
- ➔ Gleichzeitig können Sie sehen, wo Ihr Unternehmen im Vergleich zu anderen steht.

## Der Unternehmenscheck verbessert Ihre Position gegenüber Finanzdienstleistern und Arbeitsschutzorganisationen.

- ➔ Wer sich mit dem Unternehmenscheck selbst bewertet, hat einen Teil seines Businessplans erstellt und seine Organisation und Aufgaben klar strukturiert und festgelegt.
- ➔ Das kann Ihre Position gegenüber Banken, Finanzdienstleistern und Arbeitsschutzorganisationen (als Einstieg in die Gefährdungsbeurteilung) positiv beeinflussen.

Sie machen alles selbst – Offensive Gutes Bauen kostet Sie keinen Cent.

## Der Check hilft Ihnen, Ihre Marktposition zu verbessern.

- ➔ Der Unternehmenscheck ist ein Marketinginstrument für Sie, mit dem Sie Ihre Wettbewerbsposition verbessern.
- ➔ Wenn Sie sich mit dem Unternehmenscheck selbst bewerten, werden Sie auf Gute-Bauunternehmen.de aufgenommen.
- ➔ Private und gewerbliche Bauherren, Architekten und Generalunternehmen suchen und bevorzugen bei der Auftragsvergabe Qualitätsunternehmen, die auf Gute-Bauunternehmen.de zu finden sind.

Sie machen alles selbst – Offensive Gutes Bauen kostet Sie keinen Cent.

# Wer steckt hinter Gutes Bauen: Unternehmenscheck?



**OFFENSIVE  
GUTES BAUEN**



**OFFENSIVE  
GUTES BAUEN**



# Die Offensive Gutes Bauen ist ...



**OFFENSIVE  
GUTES BAUEN**

- ➔ ... eine bundesweite Initiative mit regionalen Netzwerken in vielen Bundesländern.
- ➔ ... ein Verbund von 120 starken Partnern: Sozialpartner, Fachverbände, Präventionsdienstleister, Verbraucherschutzverbände der Bauherren, Ministerien.
- ➔ ... das Netzwerk der „Initiative Neue Qualität der Arbeit“ des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales für die Bauwirtschaft.
- ➔ ... eine starke Gemeinschaft, die
  - Qualitätsstandards für die Baubranche setzt.
  - Instrumente für Bauherren, Planer, Bau- und Handwerksunternehmen bereithält.
  - Plattformen der Vermittlung, des Wissenstransfers und der Kommunikation bietet.

# Das Ziel: Eine neue Qualität des Bauens



OFFENSIVE  
GUTES BAUEN

Die Offensive Gutes Bauen möchte

- ➔ ... Bauherren motivieren, die Vorteile von Qualität, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit des Bauens wahrzunehmen und zu nutzen.
- ➔ ... die Wirtschaftlichkeit und Qualität von Bauprozessen in Deutschland steigern.
- ➔ ... einen Kulturwandel für den Wert guter Bauqualität bewirken.
- ➔ ... die Bauwirtschaft als Standortfaktor für Deutschland sichern, um
  - Bauherren weiterhin hochwertige Bau- und Baudienstleistungen bieten zu können,
  - attraktiv zu sein für junge Menschen und Fachkräfte,
  - das Image der Branche zu verbessern.

# Das Ziel: Eine neue Qualität des Bauens



**OFFENSIVE  
GUTES BAUEN**

Die Offensive Gutes Bauen erreicht ihre Ziele durch ...

- ➔ ... den kontinuierlichen Auf- und Ausbau des Netzwerks.
- ➔ ... die Entwicklung eines gemeinsamen Verständnisses von Bauqualität.
- ➔ ... die Entwicklung von Praxishilfen und Qualitätsstandards für alle am Bau Beteiligten.
- ➔ ... Förderung einer neuen Denkweise einer Neuen Qualität des Bauens





Die Offensive Gutes Bauen leistet ganz konkret Hilfe für die Praxis. Sie hat gemeinsam mit ihren Partnern neben Gutes Bauen: Unternehmenscheck einen kompletten Werkzeugkoffer entwickelt, um alle am Bau Beteiligten bei ihrem Anspruch an Qualität umfassend zu unterstützen und zu betreuen:

- ➔ Praxishilfe für Bauherren: **Der Check für Bauherren**
- ➔ Praxishilfe für Planer und Projektleiter: **KOMKO-bauen**
- ➔ Praxishilfe für Bau- und Handwerksunternehmen: **Gutes Bauen: Unternehmenscheck**
- ➔ Die Schnittstelle, an der gute Qualität zusammenkommt:  
**[www.gute-bauunternehmen.de](http://www.gute-bauunternehmen.de)**

In den Instrumenten beschreiben alle Partner der Offensive Gutes Bauen gemeinsam ihre Vorstellung zum guten Bauen – die Instrumente sind gleichzeitig gemeinsame Qualitätsstandards und Praxisinstrumente in einem.

# Gutes Bauen: Unternehmenscheck – Mehr Geschäftserfolg als gutes Bauunternehmen



**OFFENSIVE  
GUTES BAUEN**



## Gutes Bauen: Unternehmenscheck

Ein Standard für gute Bauunternehmen und Handwerksbetriebe



Nutzen Sie den unabhängigen Potenzial-Check und Qualitätsstandard der Offensive Gutes Bauen, um selbst besser zu werden.