

VON NICHTS KOMMT NIEMAND

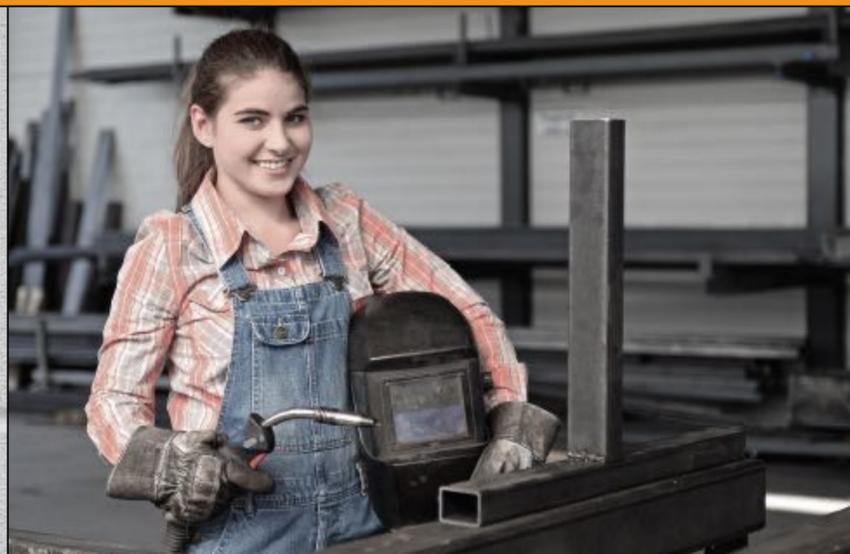
Udo Herrmann

HAMBURG, 8. NOVEMBER 2022



VON NICHTS KOMMT NIEMAND

Mit talentiertem Nachwuchs
die Zukunft im Handwerk meistern



IW-Studie

Zehntausende Gesellen fehlen

Stand: 21.06.2022 10:16 Uhr

Der Fachkräftemangel im deutschen Handwerk verschärft sich.

Die Schere zwischen offenen Stellen und verfügbaren

Arbeitskräften ist stärker auseinandergegangen.

Die "Fachkräftelücke" im vergangenen Jahr lag bei 75.452 Gesellen.

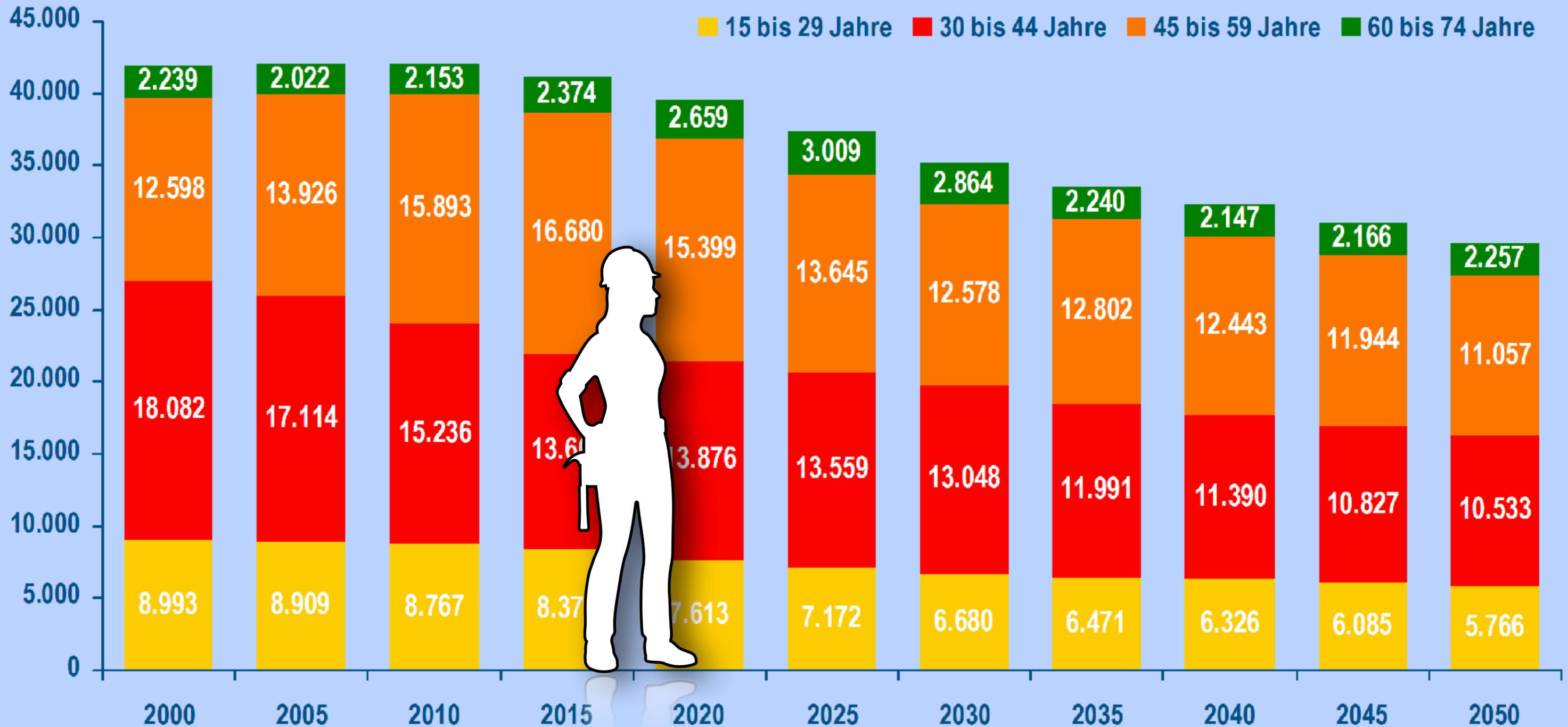
Außerdem konnten 7239 Meisterstellen nicht besetzt werden.

Auf dem Bau ist die Lage besonders dramatisch.

**Wir haben insgesamt einen Mangel
an Menschen, in arbeitsfähigem
Alter, welche arbeiten wollen und
entsprechendes Können haben**

Erwerbspersonenpotenzial: Immer älter

Projektion des Erwerbspersonenpotenzials bis 2050, in Tsd.



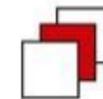
ES GEHT UM DICH!



Shirt, Hose, Schuhe, modernes Werkzeug, Handy und mehr - alles liegt schon für Dich bereit! Alles schon bestens organisiert und vorbereitet - für Dich! Unser junges Team wartet auf Dich! Entdecke den Profi in Dir und mache mit Deinen Ideen Karriere in unserem Handwerk. Sinnvolles tun mit Deinen Händen, Spaß mit Kollegen, stolz sein auf Dich und Deine Leistung, gemeinsam Ziele erreichen, Kunden begeistern.

Hier bist Du am richtigen Platz!

HERRMANN
Parkett. Möbel. Räume.



ES GEHT UM DICH!



Shirt, Hose, Schuhe, modernes Werkzeug, Handy und mehr - alles liegt schon für Dich bereit! Alles schon bestens organisiert und vorbereitet - für Dich! Unser junges Team wartet auf Dich! Entdecke den Profi in Dir und mache mit Deinen Ideen Karriere in unserem Handwerk. Sinnvolles tun mit Deinen Händen, Spaß mit Kollegen, stolz sein auf Dich und Deine Leistung, gemeinsam Ziele erreichen, Kunden begeistern.

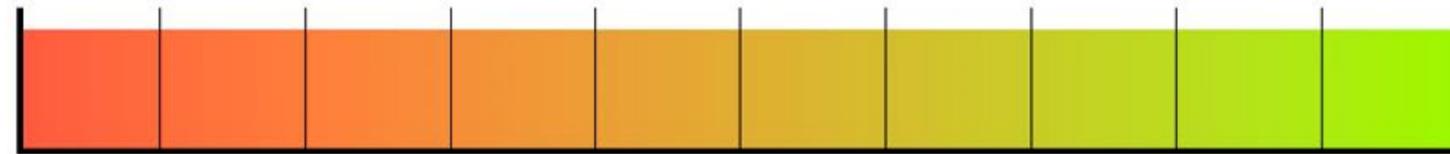
Hier bist Du am richtigen Platz!

HERRMANN
Parkett. Möbel. Räume.



info@herrmann-parkett.de
0171 - 4557446

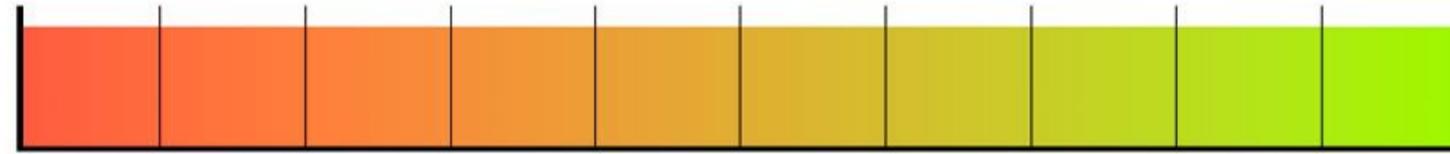
...wie hoch bewertest Du Deine Arbeitsbereitschaft für unser Unternehmen?



0 niedrig

sehr hoch **10**

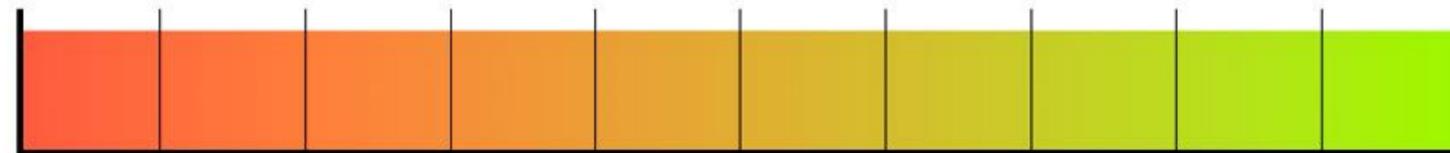
...wie gut ist die Qualität Deiner Arbeitsergebnisse?



0 schlecht

super **10**

...wie schätzt Du Dein Wissen und Können ein?



0 gering

ausgezeichnet **10**

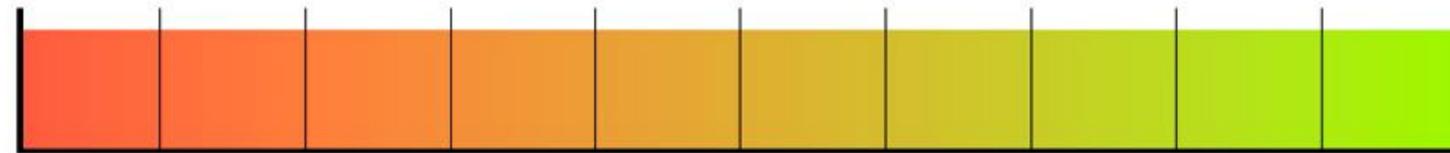
...wie selbstständig triffst Du Entscheidungen?



0 gar nicht

eigenverantwortlich **10**

...wie wahrscheinlich würdest Du einem Freund uns als Arbeitgeber empfehlen?



0 unwahrscheinlich

sehr wahrscheinlich **10**

**Du hast eine gute Chance
Fachkräfte zu bekommen, wenn Du
mehr bietest als andere.**

**Die Kunst ist, das diese Leute auf
Dein Unternehmen aufmerksam
werden.**

◦ Und nicht nur in den Studios liegen uns unsere Kunden am Herzen.
vor 30+ Tagen · mehr...

TECHNISCHE VERKÄUFER/INNEN im Außendienst

Metaflux Techno-Service GmbH

Bielefeld

- Eine handwerklich/technische oder kaufmännische Ausbildung - vorzugsweise im Metallbereich - besitzen.
- Überzeugend vorführen und verkaufen können.

vor 30+ Tagen · mehr...

Küchenmonteur m/w/d

Engel Küchenmontagen 5,0 ★

Bielefeld

3.250 € pro Monat

- Wir, die Engel Küchenmontagen GmbH, sind ein spezialisiertes Handwerksunternehmen mit über 18 Jahren Erfahrung in der Montage von hochwertigen Markenküchen.

vor 30+ Tagen · mehr...

Projektmitarbeiter*in (m/w/d) für digitale Lehr-Lern-Infrastr...

Universität Bielefeld 3,6 ★

Bielefeld

- Projektmitarbeiter*in (m/w/d) für digitale Lehr-Lern-Infrastrukturen mit Schwerpunkt Anwendungsbetreiber*in.
- 30.000 Nutzer*innen in den Bereichen Forschung, Lehr...

vor 16 Tagen · mehr...

Damen-Doktor (m/w/d) Region "Münsterland- OWL" im mobilen E...

Intelligent Repair Solutions

Bielefeld

- Florian von Bernuth (0162/ 2780 926) als lokaler Ansprechpartner steht Dir gern für weitere Fragen zur Verfügung.
- Du besitzt den Führerschein Klasse B (3).

vor 30+ Tagen · mehr...



Küchenmonteur m/w/d

Engel Küchenmontagen ★★★★★ 4 Bewertungen

Bielefeld

3.250 € pro Monat - Vollzeit, Festanstellung

Erstellen Sie ein Indeed-Konto, bevor Sie zur Website des Unternehmens weitergeleitet werden.

Weiter zur Bewerbung



WIR BIETEN DIR

**

- einen krisensicheren, langfristigen Arbeitsplatz in einem erfolgreichen und familiengeführten Handwerksunternehmen
- Du arbeitest ausschließlich mit erfahrenen und deutschsprachigen Küchenmonteuren
- einen Stundenlohn von **16,20 EUR brutto**
- jede Überstunde wird mit **20,25 EUR brutto** vergütet (im Durchschnitt ca. 4 - 5 Überstunden pro Woche)
- Berechnungsbeispiel: bei durchschnittlich 45 Stunden pro Woche und einem vollen Arbeitszeitkonto von 150 Stunden, verdienst Du **ca. 3.250,00 EUR brutto/Monat**
- einen **unbefristeten Arbeitsvertrag** (40 Stunden pro Woche)
- zusätzlich erhältst Du pro Arbeitstag **30,00 EUR steuerfreie Spesen** – das sind bei durchschnittlich 21 Arbeitstagen **monatlich ca. 630,00 EUR netto**
- **30 Tage Urlaub pro Jahr** (6 Wochen)
- eine unkomplizierte und freie Urlaubsplanung
- an Brückentagen kannst Du grundsätzlich immer frei machen
- 44,00 EUR netto/Monat als garantierte Prämie (**528,00 EUR netto/Jahr**)
- **Urlaubs- und Weihnachtsgeld** – je nach Betriebszugehörigkeit bis zu **800,00 EUR** im Jahr
- **Flexible Arbeitszeitmodelle:** Neben einer 5-Tage-Woche von Montag bis Freitag bieten wir Dir optional eine 4-Tage-Woche von Montag bis Donnerstag („4 Tage arbeiten - 3 Tage frei!“)
- geregelte Arbeitszeiten von 8 bis maximal 10 Stunden am Tag
- **freitags** hast Du spätestens **um 14 Uhr Feierabend**
- bei uns musst Du generell **nicht an Samstagen** arbeiten
- kostenfreie Ferienwohnungen mit Wohlfühl-Garantie und separaten Einzelzimmern – wir übernehmen nicht nur die Organisation, sondern auch die Bezahlung
- einen erfahrenen deutschsprachigen Teamkollegen, mit dem Du Dich gut verstehen wirst - bei uns arbeiten ausschließlich Spezialisten mit Spezialisten zusammen!
- **heimatnahe und langfristige Montageeinsätze** bei demselben Auftraggeber
- einen persönlichen Ansprechpartner aus unserer Tourenplanung, den Du auch am Wochenende erreichen kannst
- regelmäßige Mitarbeiterabende in familiärer Atmosphäre, an denen wir Dich zum Abendessen einladen
- kostenfreie Teilnahme an Seminaren für Elektro- und Sanitäranschlüsse (mit TÜV-Zertifikat)
- moderne und hochwertige Arbeitskleidung und Sicherheitsschuhe der Marke „Engelbert Strauss“ (e.s.motion)
- Profi-Werkzeuge der Marken Makita, Festool oder Bosch
- eine kostenfreie Ausbildung für den LKW-Führerschein der Klasse C1
- eine kostenfreie Teilnahme an Modulschulungen für Berufskraftfahrer (5 Module)
- Deine Gesundheit ist uns wichtig – wir montieren **keine** Granit-Arbeitsplatten und schonen somit Deinen Rücken!

WIR BIETEN DIR:

PIZZA AM POOL?

KANNST DU BEI UNS JEDEN TAG HABEN

WIR SUCHEN DICH FÜR DEN COOLSTEN
ARBEITSPLATZ DER WELT.

WIR BAUEN POOLS UND WELLNESSANLAGEN
UND DU HAST UNS GERADE NOCH GEFEHLT.

WIR LADEN DICH ZUM KENNENLERNEN EIN,
BEI PIZZA UND KALTGETRÄNK.

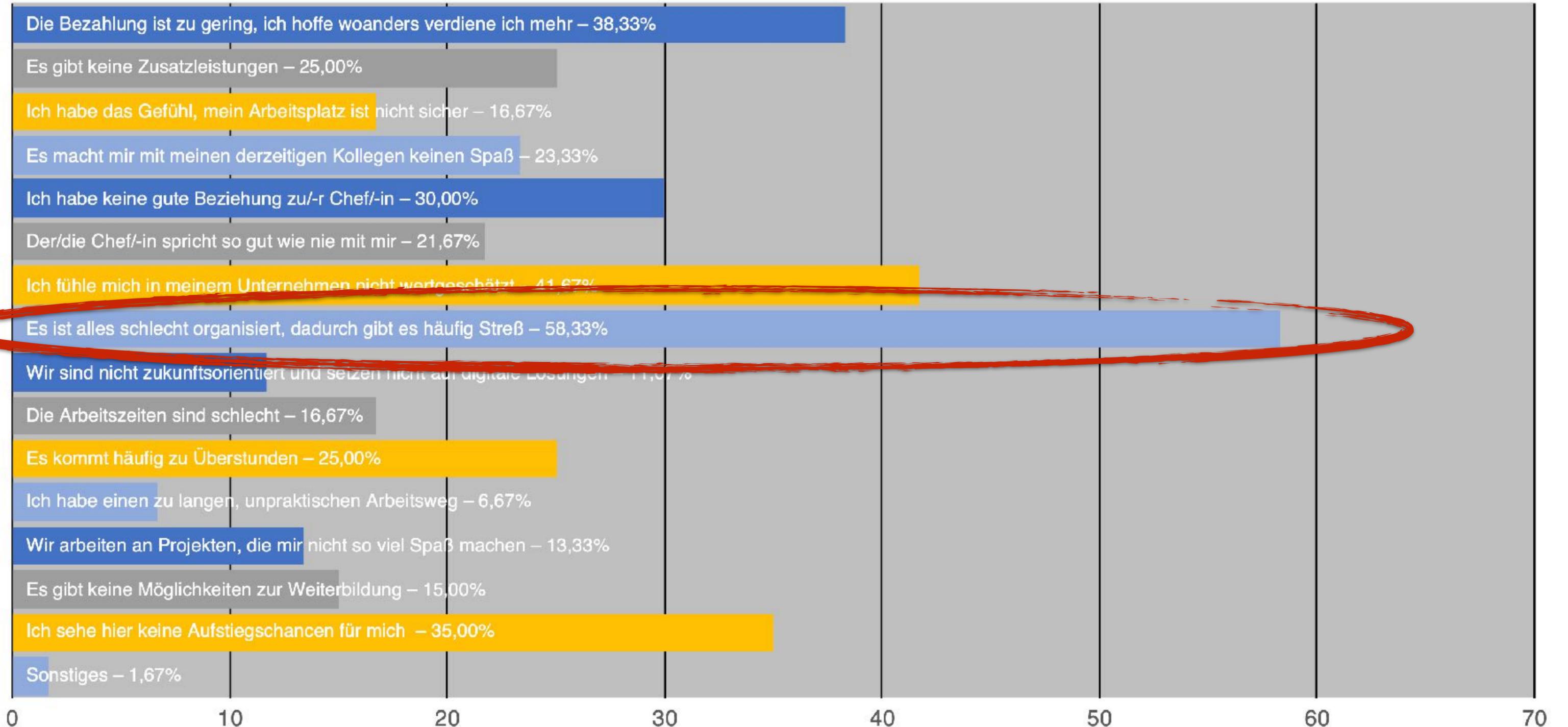
JETZT TISCH UND ZUKUNFT RESERVIEREN!



0171 4557446



Deshalb wechseln Mitarbeiter



**schaffe Rahmenbedingungen,
die Deinen Mitarbeitern Lust
machen, Verantwortung zu
übernehmen**

▶ = Infovideos vorhanden 📖 = Info im Handbuch

Marketing
Organisation
Rahmenbedingungen

Kundenanfrage

telefonisch, persönlich, per Mail

- ▶ Frageblatt Kundenkontakt EB 202
- ▶ Formular 1. Kundenkontakt EB 201
- ▶ Anfrage prüfen EB 364-366

Beratungstermin

In der Ausstellung

- ▶ Terminbestätigung Ausstellung EB320
- ▶ Ausstellung checken EB 310
- ▶ Checkliste Beratungsgespräch EB 330

Bei dem Kunden

- ▶ Bestätigung Ort
- ▶ Aufmaß für An
- ▶ Skizzen für An
- ▶ Fotos für Ang

Leistungsvorschlag

- ▶ Leistungsvorschlag vorbereiten EB 211-219
- ▶ mit Leistungsvorschlag überzeugen EB 367
- ▶ Preise anfragen
- ▶ Lieferzeiten anfragen
- ▶ Materialkalkulation EB 247
- ▶ Stundenkalkulation EB 245
- ▶ Pflegeanleitung nachweislich übergeben
- ▶ passende Referenzblätter verwenden
- ▶ Leistungsvorschlag versenden
- ▶ Referenzblätter EB 368

Auftrag

- ▶ für die Auftragserteilung bedanken
- ▶ Erlaubnis Kundenreferenz EB 372
- ▶ Auftragseingang bestätigen
- ▶ Zahlungsrechnung stellen
- ▶ in Umsatzplanung eintragen
- ▶ Zeitbedarf in Terminplanung einpflegen
- ▶ Materialbestellung veranlassen

Planung

- ▶ Übergabe Verkauf zu Arbeitsvorbereitung
- ▶ Aufmaß erstellen
- ▶ Zeichnungen/Visualisierungen fertigen
- ▶ Ressourcen planen (Fahrzeuge, Maschinen, Räume)

Arbeitsvorbereitung

- ▶ Auftragsmappe anlegen
- ▶ Zeiterfassung vorbereiten (Barcodes)
- ▶ Estrich Prüfprotokoll EB 630
- ▶ Heizprotokoll EB 631
- ▶ Terminbestätigung Baubeginn EB 250
- ▶ Baubehinderungsanzeige EB 609
- ▶ Übergabe Arbeitsvorbereitung zu Fertigung und Montage

Materialbestellung

- ▶ Bestellformular EB 227
- ▶ Eingangskontrolle EB 505
- ▶ unbeschädigt, vollständig, richtig?
- ▶ Ware kommissionieren

Fahrzeuge

- ▶ Ladeliste verwenden EB 560
- ▶ Ladechecklisten verwenden EB 421-450
- ▶ Servicefahrzeug kennzeichnen EB 460
- ▶ Fahrzeug-Dokumentenmappe mitführen
- ▶ Lade- und Fahrtzeiten extra buchen

▶ Fotodokumentation Arbeitsschritte
▶ Arbeitszeiten erfassen
▶ zusätzliche Leistungen EB 603
▶ Bedenkenanmeldung EB 610
▶ Baubehinderungsanzeige EB 609
▶ Baustellenfortschritt melden EB 611
▶ Regiestunden dokumentieren

Abnahme

- ▶ Einladung zur Abnahme EB 658-661
- ▶ Abnahmeprotokoll EB 662-666
- ▶ Reklamationen behandeln EB 373-377
- ▶ interne Abnahme durchführen EB 655
- ▶ Reklamation dokumentieren
- ▶ Reklamation beheben
- ▶ Kritik notieren, für die Zukunft lernen
- ▶ Pflegemittel überreichen
- ▶ Kundengeschenk überreichen
- ▶ für Vertrauen bedanken

Rechnung

- ▶ Baustellendokumente prüfen
- ▶ Rechnungen erstellen und prüfen
- ▶ Rechnungen versenden oder besprechen
- ▶ Kundenzufriedenheitsbefragung EB 369

Nachbehandlung

- ▶ Nachkalkulation
- ▶ Empfehlungen forcieren
- ▶ Kundenbefragung auswerten
- ▶ interne Abschlußbesprechung machen
- ▶ Verbesserungsmöglichkeiten notieren
- ▶ Referenzfotos anfertigen
- ▶ Testimonials einholen
- ▶ Objekt in Referenzliste einpflegen
- ▶ Dankgeschenk für Empfehlung EB 388

Gewährleistung

- ▶ kulant sein
- ▶ Entschuldigung
- ▶ Entschädigung

Kundenbindung

- ▶ sich in Erinnerung bringen EB 386
- ▶ Newsletter senden
- ▶ Kundenevents veranstalten (Hausmesse, Jubiläum, Konzert, Party)
- ▶ verlorene Kunden zurückerobern EB 378

EB = Erfolgsblatt aus dem Konzept von Udo Herrmann

Arbeitsvorbereitung

- ▶  Auftragsmappe anlegen
 - ▶ Zeiterfassung vorbereiten (Barcodes)
 - ▶ Estrich Prüfprotokoll **EB 630**
- ▶  Heizprotokoll **EB 631**
- ▶  Terminbestätigung Baubeginn **EB 250**
 - ▶ Baubehinderungsanzeige **EB 609**
 - ▶ Übergabe Arbeitsvorbereitung zu Fertigung und Montage

Terminbestätigung Baustellenbeginn

Kunden-Checkliste zum reibungslosen Bauablauf

Erfolgsblatt 250

Seite 1

Bezugnehmend auf das Gespräch am _____ mit _____

bestätigen wir Ihnen gerne den geplanten Termin für unsere Leistungserbringung.

Herr/Frau _____ wird die Arbeiten bei Ihnen ausführen.

Arbeitsbeginn am:	Uhrzeit ca.:
Voraussichtliche Ausführungsdauer (Wochenarbeitstage Montag-Freitag):	_____ Tage
Voraussichtliche Fertigstellung:	

Ihr persönlicher Ansprechpartner bei uns: _____
Tel.Nr.-Durchwahl: _____

Bitte schaffen Sie folgende Voraussetzungen für einen reibungslosen Ablauf Ihres Projektes.	
<input type="checkbox"/>	Parkplatz für Montagefahrzeug und Parkerlaubnis bereitstellen.
<input type="checkbox"/>	Die Räume müssen vollständig leergeräumt sein. Ausnahme: _____
<input type="checkbox"/>	Die betreffenden Räume müssen frei von Werkzeugen und Materialien der Vorgewerke sowie Bauschutt und Müll sein (besenrein!).
<input type="checkbox"/>	Die Räume müssen temperiert sein, im Winter benötigen wir für die Bodenbelagsarbeiten ca. +18 C°
<input type="checkbox"/>	Bei Bodenneuverlegung auf Untergründen mit Fußbodenheizung muss uns ein korrektes Heizprotokoll vorliegen. Am Vortag des hier bestätigten Arbeitsbeginns darf die Vorlauftemperatur der FBHZ maximal 20°C betragen.
<input type="checkbox"/>	Die Bodenarbeiten können nicht parallel mit anderen Gewerken erfolgen.
<input type="checkbox"/>	Andere Gewerke über die Sperrzeiten der betreffenden Räume informieren.
<input type="checkbox"/>	Baustelle offen? Wann und von wem bekommen wir einen Schlüssel? Wer schließt auf?
<input type="checkbox"/>	Bereitstellung eines Stromanschlusses mit einer Absicherung von mind. 16 Amper.
<input type="checkbox"/>	Bereitstellung eines Wasseranschlusses.
<input type="checkbox"/>	Zuweisung einer Toilette für unsere Mitarbeiter.
<input type="checkbox"/>	Bitte lassen Sie die beauftragten Stärken des Bodenbelags zur Abstimmung der Anschlusshöhen mit anderen Bodenbelägen.

Zusätzliche An- und Abfahrten aufgrund verschlossener Baustellen oder ungeeigneter Arbeitsvoraussetzungen werden gesondert berechnet.

Termine müssen in diesem Fall neu vereinbart werden.

Auf Wunsch kümmern wir uns um alles und sparen Ihnen damit Zeit.

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein Angebot für die Projektleitung.

Freuen Sie sich schon jetzt auf eine kompetente und fachgerechte Ausführung.

Mit freundlichen Grüßen

Unterschrift

Checklisten verwenden!

Auszug aus dem Erfolgskonzept

Kundenkontakt

Erfolgsblatt 201
Seite 1

Name:	Auftrags-Nr.:
Stammkunde <input type="checkbox"/> Neukunde <input type="checkbox"/>	
Anrede: Herr <input type="checkbox"/> Frau <input type="checkbox"/> Familie <input type="checkbox"/> Firma <input type="checkbox"/> USt.Id.Nr.:	
Anruf am _____ oder Besuch am _____ um _____ Uhr	
Bei Mitarbeiter _____ Gewünschter Ausführungstermin:	
Wie sind Sie auf unser Unternehmen aufmerksam geworden?	
Kundenadresse:	Bauleiter/Architekt:
Straße/Haus-Nr.:	Name:
PLZ/Ort:	Mobil:
Teil. Privat:	E-Mail:
Teil. Geschäft:	Andere Gewerke auf:
Mobil:	
Mobil:	
E-Mail:	
Fax:	Mengengrundlage:
Baustellenadresse:	Maße aus Plan
Straße/Haus Nr.:	Maßangaben vom Kunden
PLZ/Ort:	genaues Aufmaß vor
In dieser Zeit am besten erreichbar:	Maße geschätzt bei:
von _____ bis _____ Uhr	
Schlüssel Kunde:	Termin für genaues A
Kunde wünscht:	Vor Materialbestellung
Beratungstermin in Ausstellung:	Nach Ausführung
1. Baustellentermin:	Vorhanden, evtl. zusätzl. Leistungen erfassen:
2. Baustellentermin:	Bilder vorhanden:
Holzart:	Gespeichert unter:
Sortierung:	Oberfläche:
Bauinfo: Neubau <input type="checkbox"/> Altbau <input type="checkbox"/> Anbau <input type="checkbox"/>	
Fußbodenheizung: Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>	Sonstiges:
Heizungstyp:	
Fläche: ca. _____ m ²	
Estrich Art:	Einbau am: _____

Frageblatt Kundenkontakt

Mitarbeiter Erfolgsblatt 202
Seite 1

Diese wichtigen Fragen sind beim ersten Kundenkontakt zu klären!

1. Wie ist Ihr Name? Und Ihr Vorname?	<input type="checkbox"/>
2. Wie möchten Sie angesprochen werden? (falls Titel wie z.B. Dr., Prof. oder Fürst vorhanden)	<input type="checkbox"/>
3. Wie sind Sie auf unser Unternehmen aufmerksam geworden? (Stammkunde oder Neukunde)	<input type="checkbox"/>
4. An welche Adresse sollen wir das Angebot senden?	<input type="checkbox"/>
5. Wie lautet die Baustellenadresse?	<input type="checkbox"/>
6. Wann soll die Ausführung erfolgen?	<input type="checkbox"/>
7. Unter welcher Nummer können wir Sie telefonisch erreichen? Zu welcher Uhrzeit erreichen wir Sie am besten?	<input type="checkbox"/>
8. Können wir Sie auch mobil erreichen? Zu welcher Zeit dürfen wir Sie anrufen?	<input type="checkbox"/>
9. Wie lautet Ihre E-Mail-Adresse?	<input type="checkbox"/>
10. Ist ein Architekt oder Bauleiter für diese Baumaßnahme beauftragt, wenn ja – Wer ist der zuständige Bauleiter und wie lautet seine Mobil-Nr.?	<input type="checkbox"/>
11. Möchten Sie unsere Ausstellung besuchen oder wünschen Sie einen Besuch bei Ihnen/an Ihrem Bauvorhaben?	<input type="checkbox"/>
12. Bauen Sie neu oder sanieren Sie ein bestehendes Gebäude?	<input type="checkbox"/>
13. Haben Sie eine Fußbodenheizung in dem Raum/den Räumen, der/die neu gemacht werden soll(en)?	<input type="checkbox"/>
14. Welcher Estrich wurde/wird verlegt (bei Neubau)? Wann wurde der Estrich eingebaut? Welche Art Estrich ist vorhanden (bei Altbau)?	<input type="checkbox"/>
15. Wie groß ist die zu verlegende Fläche in etwa? (Anzahl der Räume, Gesamtfläche)	<input type="checkbox"/>
16. Haben Sie schon eine Vorstellung, welches Holz Sie haben möchten?	<input type="checkbox"/>
17. Welche Farbtöne gefallen Ihnen?	<input type="checkbox"/>
18. Welche Oberfläche gefällt Ihnen?	<input type="checkbox"/>

Das Erfolgskonzept für Handwerker
www.uodohermann.info

Terminbestätigung Ausstellungsbesuch

Erfolgsblatt 320
Seite 1

Bezugnehmend auf das Gespräch am _____ mit _____ bestätigen wir Ihnen gerne den Termin zum Besuch in unserer Ausstellung.
Herr/Frau _____ wird Sie beraten.
Am (Wochentag): _____ Datum: _____ Uhrzeit: _____
Adresse unserer Ausstellung: _____
(auf unserer Homepage finden Sie eine Anfahrtsbeschreibung)
Parkplätze stehen für Sie zur Verfügung.

Bitte bringen Sie, wenn möglich, folgende Unterlagen mit, damit wir Ihre Wünsche fachlich und gestalterisch optimal umsetzen und bemustern können. Zur optimalen Vorbereitung auf unser Treffen sind Vorabinformationen auch per E-Mail _____@_____ an uns übermittelbar.

<input type="checkbox"/> Grundriss der Räume
<input type="checkbox"/> Angabe über Art des Estrichs, E
<input type="checkbox"/> Informationen über die Art Ihres
<input type="checkbox"/> Ihr Wunschtermin zur Ausführung
<input type="checkbox"/> Fotos von Ihren Räumen und Ihr
<input type="checkbox"/> Produkte, die Ihnen gefallen (z. E
<input type="checkbox"/>

Freuen Sie sich schon jetzt auf eine ko

Ihr Parkettprofi

Stempel, Unterschrift

Terminbestätigung Baustellenbeginn

Kunden-Checkliste zum reibungslosen Bauablauf

Erfolgsblatt 250
Seite 1

Bezugnehmend auf das Gespräch am _____ mit _____ bestätigen wir Ihnen gerne den geplanten Termin für unsere Leistungserbringung.
Herr/Frau _____ wird die Arbeiten bei Ihnen ausführen.
Arbeitsbeginn am: _____ Uhrzeit ca.: _____
Voraussichtliche Ausführungsdauer (Wochenarbeitslage Montag-Freitag): _____ Tage
Voraussichtliche Fertigstellung: _____
Ihr persönlicher Ansprechpartner bei uns: _____
Tel.Nr.-Durchwahl: _____

Bitte schaffen Sie folgende Voraussetzungen für einen reibungslosen Ablauf Ihres Projektes.

<input type="checkbox"/> Parkplatz für Montagefahrzeug und Parkerlaubnis bereitstellen.
<input type="checkbox"/> Die Räume müssen vollständig leergeäumt sein. Ausnahme: _____
<input type="checkbox"/> Die betreffenden Räume müssen frei von Werkzeugen und Materialien der Vorgewerke sowie Bauschutt und Müll sein (besenrein!).
<input type="checkbox"/> Die Räume müssen temperiert sein, im Winter benötigen wir für die Bodenbelagsarbeiten ca. *18 C*
<input type="checkbox"/> Bei Bodenverlegung auf Untergründen mit Fußbodenheizung muss uns ein korrektes Heizprotokoll vorliegen. Am Vortag des hier bestätigten Arbeitsbeginns darf die Vorlauftemperatur der FBHZ maximal 20°C betragen.
<input type="checkbox"/> Die Bodenarbeiten können nicht parallel mit anderen Gewerken erfolgen.
<input type="checkbox"/> Andere Gewerke über die Sperrzeiten der betreffenden Räume informieren.
<input type="checkbox"/> Baustelle offen? Wann und von wem bekommen wir einen Schlüssel? Wer schließt auf?
<input type="checkbox"/> Bereitstellung eines Stromanschlusses mit einer Absicherung von mind. 16 Amper.
<input type="checkbox"/> Bereitstellung eines Wasseranschlusses.
<input type="checkbox"/> Zuweisung einer Toilette für unsere Mitarbeiter.
<input type="checkbox"/> Bitte beachten Sie die beauftragten Stärken des Bodenbelags zur Abstimmung der Anschlusshöhen mit anderen Bodenbelägen.

Zusätzliche An- und Abfahrten aufgrund verschlossener Baustellen oder ungeeigneter Arbeitsvoraussetzungen werden gesondert berechnet.
Termine müssen in diesem Fall neu vereinbart werden.
Auf Wunsch kümmern wir uns um alles und sparen Ihnen damit Zeit.
Gerne unterbreiten wir Ihnen ein Angebot für die Projektleitung.
Freuen Sie sich schon jetzt auf eine kompetente und fachgerechte Ausführung.

Mit freundlichen Grüßen

Unterschrift

Das Erfolgskonzept für Handwerker
www.uodohermann.info

Terminbestätigung Ortstermin

Erfolgsblatt 322
Seite 1

Bezugnehmend auf das Gespräch am _____ mit _____ bestätigen wir Ihnen gerne den Termin bei Ihnen.
Herr/Frau _____ wird Sie besuchen.
Am (Wochentag): _____ Datum: _____ Uhrzeit: _____
Adresse Treffpunkt: _____

Bitte bringen Sie, wenn möglich, folgende Unterlagen mit, damit wir Ihre Wünsche fachlich und gestalterisch optimal umsetzen und bemustern können. Zur optimalen Vorbereitung auf unser Treffen sind Vorabinformationen auch per E-Mail _____@_____ an uns übermittelbar.

<input type="checkbox"/> Grundriss der Räume – wenn vorhanden.
<input type="checkbox"/> Angabe über Art des Estrichs, Einbautermin des Estrichs

Ihres Heizsystems (Fußbodenheizung, Temperaturen)
führung bzw. den aktuellen Bauzeitenplan
n (z.B. Abbildungen aus Zeitschriften)

ne kompetente und ausführliche Beratung.

Das Erfolgskonzept für Handwerker
www.uodohermann.info

Auftrag für zusätzliche Leistungen

Erfolgsblatt 603
Seite 1

Kunde:		Firmenstempel/ Logo
Objekt:		
Mitarbeiter:		
Datum:		
Bitte führen Sie folgende Leistungen in/an meinem Bauvorhaben aus:		Ca. Preis
1.		€
2.		€
3.		€
4.		€
5.		€
Ca. Nettosumme		€
zzgl. der gesetzlichen MwSt.		
Hiermit beauftrage ich die Fa. _____ mit den oben genannten zusätzlichen Leistungen.		
Ort	Datum	Unterschrift
		Name in Druckbuchstaben

Meine Mitarbeiter dürfen ohne diesen förmlich erteilten Auftrag keine Zusatzleistungen zum bestehenden Auftrag ausführen. Damit möchten wir vermeiden, dass für Sie unerwartete Kosten entstehen. Bei Rückfragen bin ich gerne für Sie da. Mit freundlichen Grüßen, Ihr _____
Sie erreichen mich mobil unter _____

Das Erfolgskonzept für Handwerker
www.uodohermann.info



**Ordner Incl. CD mit allen Erfolgsblättern
gedruckt, als PDF und
Word - Dokumente zum einfachen
anpassen auf Dein Unternehmen!**

<https://www.udohermann.info/produkt/erfolgskonzept-digital/>



Buchtipps





HAMBURG, 8.NOVEMBER 2022

Udo
www.HERRMANN.info



post@udoherrmann.info



udoherrmann.info