Stand: 08.03.2018

Baustellenmanagement und -marketing

Umsatzkiller Baustelle?
Neuer Leitfaden der IHK gibt Tipps zum erfolgreichen Baustellenmanagement und -marketing

Die verkehrliche Erreichbarkeit zählt nach wie vor zu den wichtigsten Standortfaktoren für Unternehmen. Nicht nur für Pendler sondern insbesondere auch für betroffene Unternehmen stellen Baustellen, die mit einer längeren Vollsperrung und langen Umwegen für Kunden einhergehen, daher eine erhebliche Herausforderung dar und sind vielfach verbunden mit deutlichen Kunden- und Umsatzeinbrüchen, die in einigen Fällen sogar bis zur Existenzgefährdung reichen können. Gerade Einzelhandelsunternehmen sind häufig hiervon betroffen, aber auch gastronomische oder touristische Betriebe, die in besonderem Maße von einer guten Erreichbarkeit abhängig sind.

Alle Beteiligten sind gefordert

Wie aber kann der Worst Case, die Geschäftsaufgabe infolge von Umsatzeinbrüchen aufgrund einer Baustelle, vermieden werden? Wie lassen sich Negativeffekte einer Baustelle wie Lärm, Schmutz, Abgasemissionen, Parkplatzengpässe und Verkehrsumleitungen auch zeitlich auf das notwendige Minimum beschränken, ohne den wünschenswerten und notwendigen Infrastrukturausbau zu vernachlässigen? Unabdingbar ist eine sorgfältige und langfristige Planung, derartiger Baumaßnahmen – eingebettet in ein vernünftiges Baustellenmanagement und flankiert durch ein geeignetes intensives Baustellenmarketing. Eine Aufgabe, die alle an einer Baustelle Beteiligten und Betroffenen fordert.

Gemeinsam gegen Umsatzeinbrüche

Welche Anforderungen Bauträger im Rahmen des Baustellenmanagements erfüllen sollten, welche finanziellen Entlastungs- und Entschädigungsmöglichkeiten für betroffene Gewerbetreibende bestehen und wie Bauträger und Betriebe im Rahmen eines Baustellenmarketings gemeinsam versuchen können, die negativen Auswirkungen einer Baustelle auf ein Minimum einzudämmen und die an sich erfreuliche Verbesserung der Infrastruktur beim Kunden in den Fokus zu rücken, darüber informiert die IHK Trier in ihrer neuen Broschüre „Umsatzkiller Baustelle? – IHK-Leitfaden zum Baustellenmanagement und –marketing“, die sich an sämtliche an einer Baustelle Beteiligten richtet.

Neben Tipps zur notwendigen Information und Zusammenführung aller relevanten Akteure vor und während der Baustelle, einer Übersicht der relevanten Bauakteure sowie entsprechender Ansprechpartner und Informationsportale bietet die Broschüre Anregungen, wie für Unternehmen in der Bauphase eine finanzielle Entlastung oder Unterstützung erreicht werden kann. Auch der vielfach von Betroffenen erfragten, jedoch nur sehr selten gewährten finanziellen Entschädigung widmet sich die Broschüre. Unter Downloads können Interessenten die Broschüre kostenlos als PDF-Datei herunterladen.

ANSPRECHPARTNER

Standortpolitik

WILFRIED EBEL

Tel.: 0651 9777-920
Fax: 0651 9777-505
ebel@trier.ihk.de

DOWNLOAD

Leitfaden Baustellenmanagement und -marketing
https://www.ihk-trier.de/ihk-trier/Integrale?MODULE=Frontend.Media&ACTION=ViewMediaObject&Media.PK=17175&Media.Object.ObjectType=full