

PROJEKTBAUER

Handwerk ist System

AUSGABE
2025



ERFOLGSGESCHICHTEN

AUS DEM HANDWERK
UND DER INDUSTRIE

**MEHR ZEIT
BESSERE KUNDEN
HÖHERE PREISE**

Inhaltsverzeichnis

Einleitung Erfolgsgeschichten	4	Vereinbarte Ziele	14
Handwerk & Industrie	4	Was wurde konkret umgesetzt?	14
		Langzeitergebnis der Beratung	15
		Steigerung der Abschlussquote	15
Erfolgsgeschichte 1 – Industrie	6	Erfolgsgeschichte AMAVIS	16
Über Marenco AG	6		
Ausgangslage vor der Zusammenarbeit	6	Erfolgsgeschichte 2 – Handwerk	18
Herausforderungen	6	Über afeno GmbH	18
Vereinbarte Ziele	6	Ausgangslage vor der Zusammenarbeit	18
Was wurde konkret umgesetzt?	6	Herausforderungen	18
Langzeitergebnis der Beratung	7	Vereinbarte Ziele	18
Umsetzungsentwicklung effektiv	7	Was wurde konkret umgesetzt?	18
Erfolgsgeschichte Marenco AG	7	Langzeitergebnis der Beratung	19
		Automatischer Prozess –	
Erfolgsgeschichte 2 – Industrie	10	Generierung von Kundenanfragen	19
Über Hele AG	10	Erfolgsgeschichte afeno GmbH	19
Ausgangslage vor der Zusammenarbeit	10		
Herausforderungen	10	Zusammenfassung und Fazit	20
Vereinbarte Ziele	10		
Was wurde konkret umgesetzt?	10	FAQ – ProjektBauer GmbH	23
Langzeitergebnis der Beratung	11		
Erfolgsgeschichte Hele AG	12	Von Handwerker für Handwerker	24
Erfolgsgeschichte 1 – Handwerk	14	Haftungsausschluss	26
Über AMAVIS	14		
Ausgangslage vor der Zusammenarbeit	14		
Herausforderungen	14		

Einleitung Erfolgsgeschichten

Handwerk & Industrie

Im grössten Wandel der letzten 20 Jahre

«Nichts ist schwerer zu ertragen als eine Reihe guter Tage.» – Johann Wolfgang von Goethe

Hofiert wie Könige. Überall willkommen. Einen unerreichten Berufsstolz: (Waffen-) Schmiede, Sattler, Böttcher, Steinmetzmeister – Handwerksmeister!

Die Elite war in Zünften organisiert, die grossen Einfluss auf Politik und Gesellschaft hatten. Eltern – auch wohlhabende – bettelten um Aufnahme und Ausbildung ihrer Sprösslinge. Bis zum Ende des 19. Jahrhunderts hatten Meister und Zünfte fast Adelsrang. Ihr exzellenter Ruf eilte ihnen voraus – bis sie als rückständig, schmutzig und beschränkt galten . . .

Was war geschehen?

Studierte erzählten den Meistern, wie sie ihre Arbeit besser und schneller machen könnten – sie seien veraltete Auslaufmodelle. Auffällig an diesen «Studierten» war, dass sie nie wirklich «gearbeitet» hatten. Sie gingen nur jahrelang zur Schule, lasen Bücher und besprachen Theorien.

Die satten und selbstgefälligen Meister waren empfänglich für Beeinflussung. Sie dachten, ihre Bäume wüchsen in den Himmel. Nach und nach wurden sie überholt, verloren Ansehen und Einfluss . . .

Immer weniger Eltern schickten ihre Kinder ins Handwerk. Es galt als schmutzig und rückständig. Studieren war angesagt. So ging es mit dem Ansehen des Handwerks bergab. Internet, Digitalisierung, Software, Social Media . . . wurden verschlafen. Junge Menschen wandten sich immer mehr ab. Die klassische Handwerkslehre, einst hoch angesehen, lag am Boden . . . bis heute!

Jetzt ist es an der Zeit, zu reagieren:

Zeit zu zeigen, dass es auch in Industrie und Handwerk noch Betriebe gibt, die sich modernisiert haben, fortschrittlich sind und Erfolge feiern.

Zeit, dass Sie sich mit den folgenden vier Erfolgsgeschichten auseinandersetzen und anhand dieser Fallstudien sehen, was alles möglich ist.

Zeit für: «Make Handwerk Great Again»!



Erfolgsgeschichte 1 aus der Industrie

Marengo AG

Über Marengo AG

Die Marengo AG ist ein branchenübergreifendes Unternehmen, das sich auf Design und Engineering spezialisiert hat. Ihr Slogan «Von der undenkbaren Idee bis zum marktdominierenden Produkt» spiegelt den Anspruch wider, innovative Ideen in marktführende Lösungen zu verwandeln.

Gründung:	1997
Anzahl Mitarbeiter:	30 – 35
Branche:	Engineering

Ausgangslage vor der Zusammenarbeit

Die Marengo AG wurde durch die Entwicklung des Helikopters Leonardo AW09 (Sky SH09) bekannt. Durch dieses Grossprojekt war das Unternehmen komplett ausgelastet und es mussten keine zusätzlichen Aufträge akquiriert werden. In der Prototypenphase wurde dieses Helikopterprojekt jedoch verkauft, wodurch ein grosser Teil der Kapazitätsauslastung der Marengo AG wegfiel.

Durch den Verkauf ging ebenfalls die Positionierung am Markt verloren. Die Marengo AG musste dringend neue Aufträge an Land ziehen und auf dem Markt wie-

der sichtbar werden. Eine Umstrukturierung war zwingend notwendig, da mehrere klare Defizite erkannt wurden:

Herausforderungen

Es wurde keine aktive Akquise betrieben
Die Kundendatenbank wurde nicht geführt und gepflegt
Die Bestandskunden wurden weder gepflegt noch angegangen
Eine Bekanntheit nebst dem Helikopter war nicht gegeben
Die Positionierung auf dem Markt war nicht eindeutig festgelegt
Das Mindset der Belegschaft war nicht auf Verkauf ausgerichtet

Vereinbarte Ziele

Zielgruppe eruieren und maximale Sichtbarkeit bei ihr erlangen
Eine klar messbare und zielführende Marketingstrategie für die gesamte Marengo AG im Internet und den sozialen Medien
Qualifizierte Kundenanfragen für alle Bereiche der Marengo AG über digitale Kanäle generieren
Omnipräsenz, Bekanntheit und Reichweite auf digitalen Kanälen aufbauen

Was wurde konkret umgesetzt?

Umstrukturierung

In der Umstrukturierung wurde ein Verkaufsteam zusammengestellt. In dieses Verkaufsteam sind Personen aus den verschiedenen Abteilungen miteingebunden. Auf diesem Weg wird auch die technische Kompetenz bei der Angebotsstellung sichergestellt.

Schulung des neuen Verkaufsteams

Das Verkaufsteam wurde von ProjektBauer geschult und hat nun einen klaren Fokus, der zu einer starken Steigerung des Umsatzes führte.

Automatisches Generieren von Anfragen über Werbeanzeigen

Ergänzend zum neuen Verkaufsteam wurden gezielt Werbeanzeigen geschaltet. Dabei wurde die zuvor definierte Zielgruppe treffsicher angegangen.

Organische Reichweite durch Beiträge in den sozialen Medien

Zur Abrundung der Omnipräsenz wurden regelmässig zielgruppenorientierte Beiträge gepostet und damit organische Reichweite aufgebaut. ProjektBauer zeigte, wie solche Beiträge verfasst und gepostet werden.

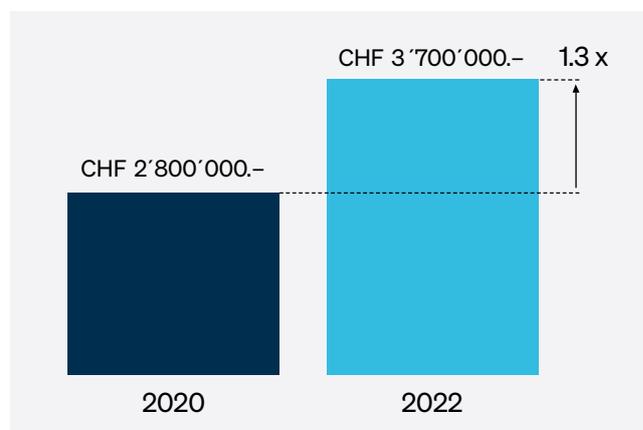
Langzeitergebnis der Beratung

Dank der Unterstützung von ProjektBauer konnte aufgezeigt werden, wo Defizite herrschten und wo personelle Änderungen nötig waren.

Durch die Umstrukturierungen stieg die Mitarbeiterzufriedenheit und wertvolle Mitarbeiter blieben dem Unternehmen erhalten. Die zufriedenen Mitarbeiter und die neue Positionierung wirkten sich positiv auf den Umsatz des Unternehmens aus.

Das Zusammenspiel der verschiedenen Massnahmen erhöhte den Gesamtumsatz des Unternehmens um 24 Prozent und sicherte das Überleben der Marengo AG. Die Firma ist dank der starken Präsenz im Internet nun wieder ein bekannter Begriff der Branche und kann weiterhin Wachstum feststellen.

Umsatzentwicklung effektiv



Erfolgsgeschichte
Marengo AG



Rolf Spichtig
CEO

Sehr praxisorientiert.

«ProjektBauer liefert Kompetenz in der Beratung sowie auch in der Ausführung. Sie handeln sehr praxisorientiert, was wir sehr schätzen. Wir arbeiten bereits mehrere Jahre mit ProjektBauer zusammen und sind nach wie vor von ihrer Arbeit überzeugt. Sie bieten

uns eine «erweiterte Werkbank» und damit eine echte Unterstützung, womit wir uns auf unser Kerngebiet fokussieren können.»

**Fragen Sie sich, ob Sie auch solche
Ergebnisse erzielen können?**

Finden wir es gemeinsam heraus!

**VEREINBAREN SIE JETZT
IHRE UNVERBINDLICHE
STANDORTBESTIMMUNG UNTER:**

projektbauer.ch





Erfolgsgeschichte 2 aus der Industrie

Hele AG

Über Hele AG

Die Hele AG ist ein CNC-Lohnfertigungsbetrieb, spezialisiert auf präzise Bearbeitungstechnologien. Mit dem Fokus auf höhere Wertschöpfung und effizientere Prozesse bietet das Unternehmen qualitäts- und termin-garantierte mechanische Bauteile und Baugruppen für verschiedenste Branchen an.

Gründung:	1990
Anzahl Mitarbeiter:	22
Branche:	Mechanische Fertigung und Montage

Ausgangslage vor der Zusammenarbeit

Die Hele AG war schon immer ein Unternehmen mit viel Potenzial; Adrian Kuratli als Vollgastyp und Vollblutunternehmer der passende Geschäftsführer für das Unternehmen. Die Hele AG hatte jedoch mit einer schwankenden Auftragslage zu kämpfen. Adrian suchte damals nicht konkret nach Hilfe, jedoch schlichen sich die Gebrüder Bauer in sein Bewusstsein. Er dachte sich: «Die beiden werben doch immer mit mehr Kunden und höheren Preisen...» Adrian war wie die meisten am Anfang sehr skeptisch. Jedoch wollte er wissen, was hinter den grossen Klappen der beiden

wirklich dahinter steckt und bewarb sich für ein kostenloses Erstgespräch.

Herausforderungen

Die Hele AG verfolgte keine skalierbare Online-Strategie zur Kundengewinnung

Das Unternehmen war nicht klar am Markt positioniert

Der Vertriebsprozess war nicht klar definiert, somit schlecht planbar und auch nicht reproduzierbar

Der Auftragseingang war sehr schwankend

Die Abschlussquote war mittelmässig

Vereinbarte Ziele

Eine konstante Auftragslage sicherstellen

Automatisierte Anfragen durch Online-Marketing

Zusätzliche Kunden gewinnen und die Verkaufschlüsse erhöhen

Mehr Reichweite und Sichtbarkeit im Internet und sozialen Medien

Professionelle und wirtschaftliche Erschliessung der digitalen Marketing- und Vertriebskanäle

Klare Expertenpositionierung auf dem Markt

Gesundes Wachstum durch Ausbau der Marktanteile auf dem Markt im Bereich der Fertigung von Fräs- und Drehteilen. Aufbau des Kundensegments OEM für langfristige und weitreichende Partnerschaften (feste Liefer- und Rahmenkontrakte)

Was wurde konkret umgesetzt?

Systematisierung des Verkaufsprozesses

Der dreistufige Verkaufsprozess wurde eingeführt.

Neue Webseite

Es wurde eine neue, verkaufsoptimierte Webseite erstellt, auf der die erarbeitete Positionierung widerge-

spiegelt wird. Die Webseite bietet die optimale Grundlage für Online-Marketing, da sie verkaufsoptimiert aufgebaut ist und ausgefeilte vertrauensbildende Bausteine enthält.

Online-Marketing

Aufgrund der klaren Positionierung, der passenden Webseite und der Erarbeitung der Kundenavatare konnten zielgerichtete Marketingkampagnen geschaltet werden.

Regelmässige Beiträge auf LinkedIn

Zur Steigerung der Bekanntheit wurde zusätzlich zum Online-Marketing mit Posts auf LinkedIn noch organisch Reichweite aufgebaut

Langzeitergebnis

Die Hele AG wird auf dem Markt viel mehr als professioneller Dienstleister im Bereich der CNC-Fertigung wahrgenommen. Die implementierten Verkaufs- und Marketingprozesse führen nun dazu, dass die Hele AG regelmässig Neukundenanfragen erhält.

Durch den Einsatz und das konstante Umsetzen des erlernten Wissens erreichte Adrian eine grosse Reichweite in den sozialen Medien. Er konnte sogar den ProjektBauer Award für über 10'000 Ansichten eines Beitrags gewinnen.

Während des Trainings hatte Adrian zwei Kernkenntnisse die er hervorheben möchte.

Was bringt es dir, wenn du gut bist, aber es niemand weiss?

Damit meint Adrian, dass sie im Fräsen schon immer gut waren. Jedoch bringt es geschäftlich gesehen nichts, wenn niemand davon weiss und dadurch keine Aufträge eintreffen.

Adrian ist nun bewusst, wie wichtig Marketing ist.

Es ist enorm wichtig, den Verkaufstrichter immer zu füllen!

Sales First! Wenn keine Aufträge hereinkommen, kann in der Werkstatt auch nicht gewinnbringend gearbeitet werden.

Aufgrund dessen ist es enorm wichtig, dass man den Verkaufstrichter immer frisch befüllt.



ProjektBauer-Award
für 10'000
Ansichten
eines
Beitrags

Erfolgsgeschichte

Hele AG



Adrian Kuratli
Geschäftsführer



Fantastisch!

«Kompetent, zielführend, ehrlich, persönlich und immer für einen da. Ich arbeite jetzt seit mehreren Jahren mit der ProjektBauer GmbH zusammen und ich bin sehr zufrieden.

Durch die Zusammenarbeit habe ich in kurzer Zeit schon einiges in unserem Unternehmen positiv verändert, sowie auch für mich selbst viel dazugelernt.

Herzlichen Dank, Adrian und Oliver!»

**Fragen Sie sich, ob Sie auch solche
Ergebnisse erzielen können?**

Finden wir es gemeinsam heraus!

**VEREINBAREN SIE JETZT
IHRE UNVERBINDLICHE
STANDORTBESTIMMUNG UNTER:**

projektbauer.ch



Erfolgsgeschichte 1 aus dem Handwerk

AMAVIS

Über AMAVIS

Die Amavis bietet seit 2010 persönliche Umbaukonzepte für unvergleichbare Wohnräume an. Mit Standorten in Burgdorf und Fülenbach ist das Unternehmen auf Innenausbauarbeiten spezialisiert und deckt das gesamte Mittelland ab. Amavis überzeugt durch hochwertige Arbeit und massgeschneiderte Lösungen, die jedes Projekt einzigartig machen.

Gründung:	2010
Anzahl Mitarbeiter:	8
Branche:	Innenausbaukonzepte und Schreinerarbeiten

Ausgangslage vor der Zusammenarbeit

Ernst Flückiger und sein Team waren in einer guten Position. Sie hatten eine sehr gute Auslastung. Jedoch war Ernst doch nicht zufrieden. Er fühlte sich, als sei er im klassischen Hamsterrad. 70-Stunden-Wochen waren keine Seltenheit. Er war im Tagesgeschäft gefangen und ihm fehlte die Zeit für die Entwicklung einer Vision und Strategie für die Zukunft. Ernst wollte einen Blick von aussen und stiess bei der Suche nach dem passenden Sparringspartner auf die ProjektBauer GmbH. Jedoch war er anfangs skeptisch. Er hatte ein negatives Bild von Unternehmensberatern, da

er in der Vergangenheit bereits schlechte Erfahrungen mit Beratungsfirmen gemacht hatte. Wegen der handwerklichen Grundausbildung des ProjektBauer-Teams entschied er sich schlussendlich doch für eine gemeinsame Zusammenarbeit.

Herausforderungen

70-Stunden-Woche
Es wurde keine aktive Akquise betrieben
Die Bestandskunden wurden weder gepflegt noch angegangen
Die Bekanntheit der Produkte und Dienstleistung war nicht gegeben
Ständiger Preiskampf bei der Auftragsvergabe
Die mentale Einstellung der Belegschaft war nicht auf Verkauf ausgerichtet

Vereinbarte Ziele mit ProjektBauer GmbH

Automatisch generierte Anfragen durch Werbekampagnen
Expertenstatus bei der Zielgruppe Privatkunden erreichen
Mehr Sichtbarkeit, Reichweite und Präsenz am Markt
Aus- und Weiterbildung des Vertrieb Innendienstes
Entlastung des Geschäftsführers Ernst Flückiger

Was wurde konkret umgesetzt?

Einführung eines klar definierten

Qualifizierungsprozesses

Um die Abschlussquote nachhaltig zu steigern, wurde ein klar definierter und systematischer Qualifizierungsprozess eingeführt.

Durch diese gezielte Vorqualifizierung wird sichergestellt, dass nur qualifizierte Interessenten in den Verkaufsprozess aufgenommen werden.

Auftritt in den sozialen Medien

Um die Bekanntheit von Amavis zu erhöhen, wurden die ersten Schritte auf die sozialen Medien gewagt. Durch eine klar verständliche Kommunikation nach aussen und regelmässige Beiträge wurde AMAVIS von Tag zu Tag bekannter.

Automatisches Generieren von Anfragen über Werbeanzeigen

Um den ganzen Prozess zu beschleunigen, wurden im zweiten Schritt bezahlte Werbeanzeigen eingesetzt. Dabei wurden auf Privatkunden ausgerichtete Werbekampagnen über Google geschaltet.

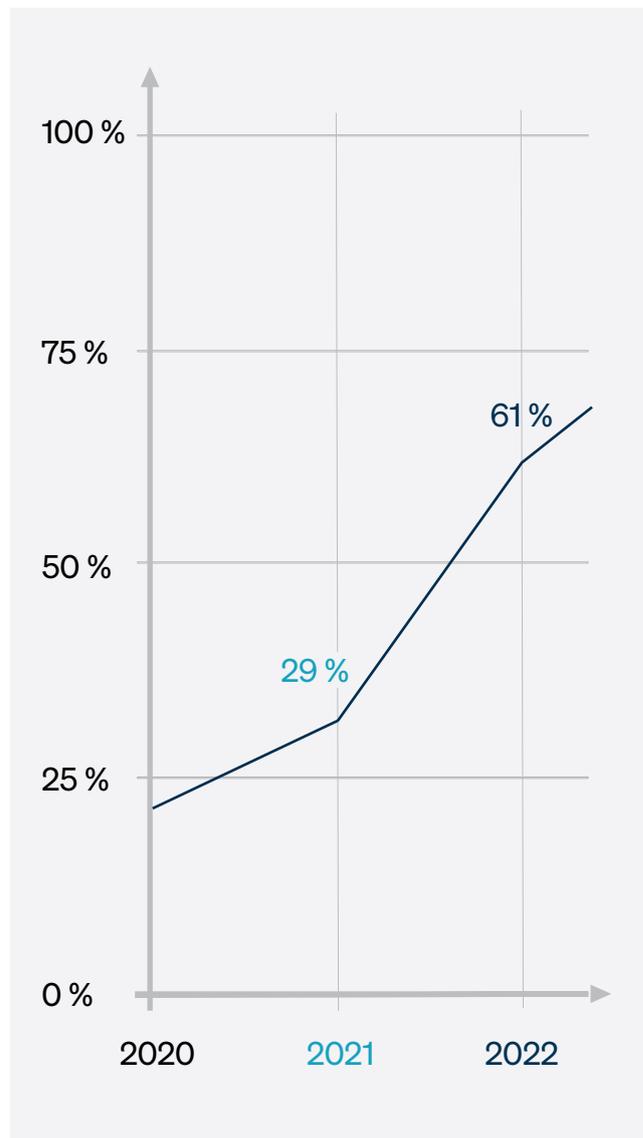
Langzeitergebnis

Durch die klaren Abläufe konnte Ernst viel Zeit für unnötige Offerten einsparen und sie für andere, wertvollere Tätigkeiten verwenden. Durch den Zeitgewinn war Ernst wieder entspannter und in der Lage, viel besser auf Kunden einzugehen.

Ernst bemerkte, dass nicht alles über den Preis gehen muss. Das benötigte insbesondere auch eine persönliche Veränderung und einen ausreichend hohen Anfrageneingang, der durch die Präsenz in den sozialen Medien erzeugt wurde.

Das Programm von ProjektBauer führte zu einer grossen zeitlichen Entlastung. Ernst kann mittlerweile klar delegieren und darf endlich wieder das tun, was er liebt: Kundenbetreuung, Beratung und Verkaufsgespräche führen.

Steigerung der Abschlussquote (in Prozent)



Erfolgsgeschichte

AMAVIS



Ernst Flückiger
Geschäftsführer



«Zu Beginn war ich sehr skeptisch.

Ich hatte schon viele Unternehmensberater im Hause, die mir ihre Dienstleistungen verkaufen wollten. Jedoch immer branchenfremd und absolute Theoretiker.

Bei ProjektBauer merkte ich, dass die Inhaber dies aus Leidenschaft machen und auch vom Handwerk etwas verstehen.

Schon beim ersten Gespräch wurden Lösungen besprochen und auch umgesetzt. Nicht das übliche Blabla. Ich fühle mich bei ProjektBauer sehr wohl und auch ernst genommen. Das Programm geht sehr zügig voran und wir können erste Erfolge verbuchen.

Ich bin froh, dass ich mit Projektbauer den richtigen «Sparringspartner» habe. Ich kann die Schulung allen Unternehmen empfehlen, die das ewige Hamsterrad verlassen wollen. Gerne wieder.»

**Fragen Sie sich, ob Sie auch solche
Ergebnisse erzielen können?**

Finden wir es gemeinsam heraus!

**VEREINBAREN SIE JETZT
IHRE UNVERBINDLICHE
STANDORTBESTIMMUNG UNTER:
projektbauer.ch**



Oliver Bauer
Inhaber und Geschäftsführer
ProjektBauer GmbH

Erfolgsgeschichte 2 aus dem Handwerk afeno GmbH

Über afeno GmbH

Die afeno GmbH bietet hochwertige Fenster- und Haustürsanierungen für Eigenheime und Wohnungen an. Das Unternehmen ist auf Planung, Montage und Service spezialisiert. Kunden profitieren von massgeschneiderten Lösungen, die sowohl optisch als auch funktional höchsten Ansprüchen gerecht werden.

Gründung:	2015
Anzahl Mitarbeiter:	6
Branche:	Fenster- und Haustürsanierungen

Ausgangslage vor der Zusammenarbeit

Vor der Zusammenarbeit mit der ProjektBauer GmbH hatte Michael bereits einige Jahre mit einer Social-Media-Agentur zusammengearbeitet. Es ging darum, neue Aufträge zu generieren. Leider waren die Ergebnisse nicht zufriedenstellend.

Die schlechten Ergebnisse waren, aus Sicht von Michael, dem fehlenden Wissen der Agentur über die Baubranche geschuldet. Aufgrund dessen entschied sich Michael dazu, sich nach einer anderen Lösung umzusehen. Bei seinen Recherchen stiess er auf die ProjektBauer GmbH.

Herausforderungen

- Es kamen zu wenig Anfragen herein
- Die Bekanntheit der Produkte und Dienstleistung war nicht gegeben
- Die afeno GmbH war nicht klar am Markt positioniert
- Michael fühlte sich auf sich allein gestellt

Vereinbarte Ziele mit ProjektBauer GmbH

- Automatisch generierte Anfragen über die Landingpage (private Bauherren) und Eigentümer
- Mehr Sichtbarkeit, Reichweite und Präsenz am Markt
- Stetige Optimierung aller Kampagnen und des gesamten Vertriebsprozesses
- Deutl. Steigerung der Umsätze durch Online-Kampagnen
- Emotionale Entlastung von Michael Wechsler

Was wurde konkret umgesetzt?

Genauere Eingrenzung der Zielgruppe

Im ersten Schritt wurde die Zielgruppe genau definiert. Daraus entstand eine klare Strategie.

Erstellen einer verkaufsoptimierten Webseite

Weil die Webseite nicht kundenorientiert gestaltet war, musste sie vor dem Schalten der ersten Werbeanzeigen komplett neu aufgebaut werden. Wir entschieden uns, eine provisorische Webseite in Form eines «Verkaufstrichters» aufzubauen. Parallel dazu wurden die neue Webseite und die Werbekampagnen aufgebaut.

Schalten und Optimieren der Werbeanzeigen

Im nächsten Schritt wurden verschiedene Kampagnen geschaltet, ständig überprüft und optimiert. Auf-

grund der aktiven Betreuung konnten der Bekanntheitsgrad der afeno GmbH massgeblich erhöht und täglich neue Anfragen generiert werden.

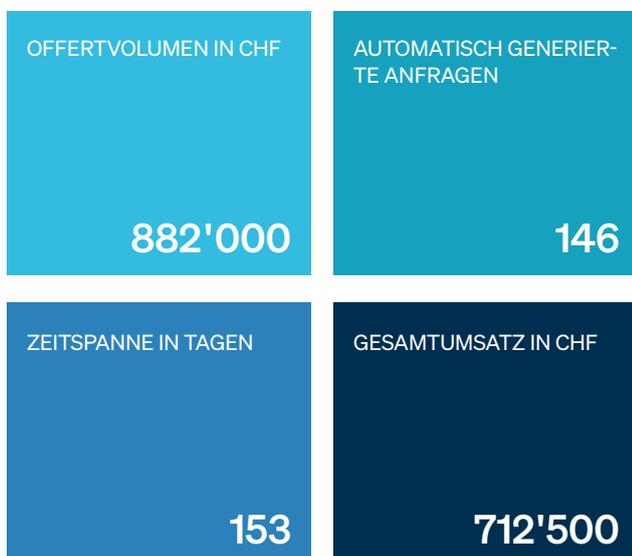
Langzeitergebnis

Michael ist mit seiner Firma nun optimal positioniert. Er bietet Fenster und Haustürsanierungen an und gilt in seiner Nische als Experte.

Durch die klare Positionierung wird nun auf den ersten Blick ersichtlich, welche Dienstleistung angeboten wird und welchen Nutzen der Kunde aus einer Zusammenarbeit gewinnt.

Automatischer Prozess – Generierung von Kundenanfragen

Die afeno GmbH hat seit der Zusammenarbeit mit ProjektBauer einen automatisierten Prozess, der im Schnitt eine Anfrage pro Tag generiert (Zeitraum vom 1. September 2022 bis 31. Januar 2023):



Erfolgsgeschichte
afeno GmbH

★★★★★
Michael Wechsler
Geschäftsführer

«Adrian und sein Team verstehen es, die Dinge auf den Punkt zu bringen.

Durch ihre grosse Erfahrung in allen Bereichen des Unternehmens (Marketing, Vertrieb, Personal / Personalführung, Finanzen / Buchhaltung, Psychologie etc.) konnten sie die afeno GmbH in der Weiterentwicklung entscheidend voranbringen.

Nach einer seriösen Analyse der ganzen Firma inklusive aller Teilbereiche erfolgte ein Masterplan, der laufend kontrolliert und nach Bedarf ergänzt wird.

Was wir sehr schätzen ist die sehr persönliche und direkte Betreuung. Fragen werden innert kürzester Zeit beantwortet.

Wir von der afeno GmbH sind froh die Zusammenarbeit mit ProjektBauer GmbH gesucht zu haben, und freuen uns auf eine weiterhin spannende Zusammenarbeit. Wir können die ProjektBauer GmbH mit ihrem grossen Fachwissen jedem KMU im Bereich Handwerk gerne weiterempfehlen.»

Zusammenfassung und Fazit

Durch diese vier Fallstudien wird deutlich, dass unsere Kunden mithilfe unserer Strategien hervorragende und messbare Ergebnisse erzielen konnten.

Derzeit bietet sich Ihnen eine einzigartige Gelegenheit, um sich mit am Markt bewährten Strategien neu zu positionieren und Ihre Bekanntheit über die digitalen Medien zu steigern.

Ihr Nutzen daraus:

-  Mehr Kunden
-  Höhere Preise
-  Etablierte Systeme
-  Mehr Zeit und Ruhe
-  Mehr Sicherheit

Wir haben bereits mit weit über 200 Unternehmen aus dem Handwerk und der Industrie zusammengearbeitet, um genau diese Ziele zu erreichen – und das mit nachhaltigem Erfolg. Denn wer zukünftig nicht online sichtbar ist, wird langfristig an Relevanz verlieren und irgendwann von der Bildfläche verschwinden.

Auf unserer Website finden Sie weitere Meinungen zu unseren Strategien, Methoden und rund 100 weitere Kundenstimmen.

Wichtig zu wissen:

Ihre Firma benötigt keine Vorkenntnisse im Online-Marketing, Grafikdesign oder Social Media, um mehr Zeit, bessere Kunden und höhere Preise zu erreichen. Auch eine vorherige Bekanntheit, eine Marke oder eine interne Marketingabteilung sind nicht zwingend notwendig, um die hier gezeigten Ergebnisse zu erzielen. Das können wir alles in einer gemeinsamen Zusammenarbeit aufbauen.

Was jedoch unbedingt erforderlich ist: Ihr Wille zum Erfolg.

Wenn Sie bereit sind, durchzustarten, sind wir gerne dazu bereit, mit Vollgas mit Ihnen mitzuziehen und die gewünschten Erfolge anzugehen.

Egal, welches Ziel Sie in den Bereichen Organisation, Marketing und Vertrieb verfolgen - wir können Ihnen höchstwahrscheinlich dabei helfen, Ihre individuellen geschäftlichen Ziele für Ihr Unternehmen zu erreichen.

Wenn Sie mit uns arbeiten möchten, lesen

Sie bitte weiter auf unserer Website:

projektbauer.ch



Adrian Bauer
Inhaber und Geschäftsführer
ProjektBauer GmbH



FAQ – ProjektBauer GmbH

1. Wie läuft eine Zusammenarbeit mit ProjektBauer GmbH ab und wie lange dauert sie?

Wir arbeiten ausschliesslich persönlich und individuell mit unseren Kunden. Unsere Zusammenarbeit erfolgt sowohl vor Ort in Form von Tages-Workshops als auch per Videotelefonie im 1:1-Gespräch. Zu Beginn der Zusammenarbeit erstellen wir gemeinsam mit allen Beteiligten einen individuellen Plan, den wir über einen Zeitraum von mindestens sechs Monaten umsetzen. Aufgrund der positiven Erfahrungen und Ergebnisse entscheiden sich die meisten Kunden dafür, auch über diesen Zeitraum hinaus mit uns zusammenzuarbeiten.

2. Welchen Themen werden gemeinsam angeschaut und verbessert?

Die Themen Marketing, Verkauf und Organisation stehen im Vordergrund. Damit wir uns aber erfolgreich darauf konzentrieren können, ist es unerlässlich, das gesamte Unternehmen mit seinen Herausforderungen zu kennen und sich damit zu beschäftigen.

3. Was unterscheidet ProjektBauer GmbH von anderen Beratungsunternehmen?

Bei der Firma ProjektBauer GmbH haben alle, bis auf die Administration, eine handwerkliche Grundausbildung absolviert. Die meisten davon, haben sich aktiv in den Bereichen Betriebswirtschaft, Verkauf, Führung, Design oder Marketing weitergebildet und besitzen jahrelange aktive Erfahrung in den verschiedenen Be-

reichen. Dies gibt uns die Grundlage für ein exzellentes Marktverständnis im Bereich Handwerk und Industrie.

4. Unterstützt ihr auch Unternehmen, die nicht im klassischen Handwerk oder der Industrie unterwegs sind?

Wir unterstützen grundsätzlich alle Haupt- und Nebengewerbe rund um das Handwerk und die Industrie. Dazu gehören Schreiner, Fertigungsbetriebe, Fachplaner, Bau- und Industriedienstleister.

5. Welche Ergebnisse kann ich in der Zusammenarbeit erwarten?

Jedes Unternehmen hat individuelle Herausforderungen und Ziele. Diese werden in der gemeinsamen Zusammenarbeit klar definiert und entsprechend am Fortschritt gemessen. So wird sichergestellt, dass wir stets an der vorgegebenen Zielerreichung arbeiten.

6. Welche Voraussetzungen gibt es für eine Zusammenarbeit?

Es ist uns wichtig, dass unsere Kunden eine gewisse Offenheit für Veränderung und Innovation mitbringen. Die Bereitschaft, Ihr Unternehmen aufs nächste Level zu bringen, ist ebenfalls eine Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

7. Wo finde ich Referenzen von ProjektBauer?

Über 100 Erfolgsstories und Referenzen sind primär über projektbauer.ch sowie über <https://ch.trustpilot.com/review/projektbauer.ch> einsehbar.

Von Handwerker für Handwerker

Über ProjektBauer GmbH

Diese vier Erfolgsgeschichten sind nur eine kleine Auswahl von hunderten, die die Kunden der ProjektBauer GmbH feiern konnten. In den letzten Jahren haben wir über 200 Kunden aus allen handwerklichen Branchen beraten. Dazu gehören:

- Baugewerbe
- Anlagenbau
- Baunebengewerbe
- Präzisionsfertigung
- Holzverarbeitung
- Gebäudetechnik
- Maschinenbau
- Ingenieurwesen



Ob Neugründung, Firmenübernahme oder generationenübergreifendes Familienunternehmen mit mehreren Mitarbeitern: Dank unserer handwerklichen Grundausbildung und über die Jahre hinweg ausgebauten Praxiserfahrung können wir jedem helfen. Insbesondere in den Themen Neukunden- und Mitarbeitergewinnung, Prozessoptimierung, Marketing und betriebliche Organisation verfügen wir über einen Erfahrungsschatz, der seinesgleichen sucht. Ohne den Erfolg unserer Kunden wären wir nicht die führende Unternehmensberatung von Handwerkern

für Handwerker im DACH-Raum. Was wir machen, das funktioniert. Diese vier Geschichten sind nur einer der vielen Beweise dafür.

Die hohe Kundenzufriedenheit ist auch aus den ausgezeichneten Trustpilot-Bewertungen herauszulesen.



TrustScore **4.7** | **111** Bewertungen (Stand Dezember 2024)

Unser absolutes Alleinstellungsmerkmal «Beratung von Handwerkern für Handwerker» ist dermassen einzigartig, dass wir regelmässig von bekannten Medienhäusern, Verbänden und Wirtschaftsvereinen angefragt werden. Besonders in Sachen Entwicklung, Zukunft und Chancen des Handwerks ist unsere Expertise immer wieder gefragt. Eine kleine Auswahl der aktuellen Kollaborationen ist hier aufgelistet:

In Zusammenarbeit mit:



Bekannt aus:





PROJEKTBAUER
Konzeptionist System

Haftungsausschluss:

Das hier sind alles echte Kunden von uns, die ihre echte Meinung teilen. Niemand wurde in irgendeiner Form für diese Inhalte kompensiert oder entschädigt! Wir können Ihnen keine Ergebnisse garantieren. All diese Menschen/Unternehmen haben hart für ihren Erfolg gearbeitet und ihn sich wirklich verdient!

All diese Erfolge sind in der Regel nur möglich, wenn Sie vorher 1:1 mit uns innerhalb einer kostenlosen Beratungs-Session sprechen und unsere Strategien kennenlernen. Das ist kein «2-Tages Schönwetterseminar», nach dem die Teilnehmer zwei Wochen lang hochmotiviert die Welt verändern wollen, nur um dann festzustellen, dass doch wieder alles beim Alten bleiben wird. Es handelt sich vielmehr um ein intensives und mehrstufiges System, das Schritt für Schritt eine stabile Basis für den langfristigen Erfolg des Unternehmens schafft.

Copyright 2025 ProjektBauer GmbH



AUSGABE
2025

projektbauer.ch

PROJEKTBAUER

Handwerk ist System

ProjektBauer GmbH
Zeughausstrasse 19
3380 Wangen an der Aare / Schweiz

kontakt@projektbauer.ch
+41 31 631 30 80