



BESSER VERGLEICHEN · KLARER BEAUFTRAGEN

Die 7 häufigsten Fehler bei der Fachbetriebs- Suche

Praktische Orientierung für alle, die Leistungen,
Angebote und Erwartungen vor der Beauftragung
sauber vergleichen möchten.

Leistung prüfen

Damit Angebote dieselbe
Aufgabe abbilden.

Fragen stellen

Damit offene Punkte vor
dem Start geklärt sind.

Entscheiden

Damit Preis, Qualität und
Ablauf zusammenpassen.

Klarheit statt Schnellentscheidung





ORIENTIERUNG VOR DEM VERGLEICH

Budget, Leistungsumfang & Vergleichbarkeit

Ein Angebot ist nur dann sinnvoll vergleichbar, wenn die gewünschte Leistung klar beschrieben ist. Statt nach einem einzelnen „richtigen Preis“ zu suchen, hilft es, Umfang, Material, Ablauf und mögliche Zusatzpositionen sichtbar zu machen.

01 · KLÄREN

Aufgabe beschreiben

Welche Arbeiten, Materialien, Mengen und Rahmenbedingungen gehören konkret dazu? Notizen und Fotos helfen bei einer präziseren Anfrage.

02 · LESEN

Positionen prüfen

Sind Vorbereitung, Entsorgung, Montage, Schutzmaßnahmen und Abnahme enthalten – oder nur einzelne Teilschritte?

03 · EINORDNEN

Gleiches mit Gleichem

Alternative Angebote erst vergleichen, wenn Leistung, Materialqualität, Termine und Zahlungsplan nachvollziehbar nebeneinanderstehen.

BEISPIELRECHNUNG · KEINE MARKTAUSWERTUNG

Gleiche Leistung, andere Kalkulation?

Wenn zwei Angebote inhaltlich vergleichbar sind, kann eine Differenz konkret eingeordnet werden. Die Zahlen rechts sind ein Rechenbeispiel – kein Marktwert und keine Prognose.

€ 24.000

erstes Angebot

€ 21.000

Alternative nach inhaltlicher Prüfung

€ 3.000

Differenz

12,5 %

bezogen auf € 24.000

Wichtig: Eine Differenz ist nur aussagekräftig, wenn die vereinbarten Leistungen tatsächlich gleichwertig sind. Individuelle Rahmenbedingungen können Kosten verändern.



DIE 7 HÄUFIGSTEN FEHLER · TEIL 1

Vier Stolpersteine vor der Beauftragung

Der bessere Vergleich beginnt nicht beim Endbetrag, sondern bei der Frage: Wofür wird genau angeboten?

01

Das erste Angebot ungeprüft annehmen

Ein erster Vorschlag kann gut passen – er sollte trotzdem auf Vollständigkeit, Annahmen und offene Positionen gelesen werden.

Praktischer Rat: Kurz markieren, was enthalten ist, was fehlt und welche Fragen noch offen sind. Erst dann vergleichen.

02

Nur auf den Preis schauen

Ein niedriger Gesamtbetrag sagt wenig über Material, Arbeitsumfang, Termine oder mögliche Nachträge aus.

Praktischer Rat: Preis neben Leistung, Material, Zeitplan und Zahlungsmodalitäten legen – nicht davor.

03

Referenzen nur oberflächlich prüfen

Einige schöne Bilder reichen nicht, um die Erfahrung mit einer vergleichbaren Aufgabe einschätzen zu können.

Praktischer Rat: Nach ähnlichen Projekten fragen und nachvollziehen, welche Leistung dort tatsächlich erbracht wurde.

04

Leistungsumfang nicht schriftlich festhalten

Unklare Absprachen zu Material, Nebenarbeiten oder Abnahme führen später leicht zu unterschiedlichen Erwartungen.

Praktischer Rat: Angebot, Leistungsbeschreibung, Termine und mögliche Zusatzleistungen dokumentiert bestätigen lassen.



DIE 7 HÄUFIGSTEN FEHLER · TEIL 2

Drei Punkte, die den Ablauf bestimmen

Neben der Leistung entscheiden Verfügbarkeit, formale Voraussetzungen und Wegstrecken darüber, ob ein Projekt verlässlich planbar bleibt.

05

Zeitplanung zu spät ansprechen

Material, Vorarbeiten, andere Gewerke und Kapazitäten beeinflussen den Start. Ein unverbindlicher Satz wie „bald“ ersetzt keinen abgestimmten Ablauf.

Praktischer Rat: Gewünschten Zeitraum, Abhängigkeiten und erreichbare Meilensteine vor der Beauftragung schriftlich festhalten.

06

Versicherung & Gewerbeberechtigung nicht ansprechen

Je nach Leistung können Berechtigungen, Versicherungen oder weitere Nachweise relevant sein. Diese Angaben gehören nicht in die Annahme, sondern in die Klärung.

Praktischer Rat: Direkt fragen, welche Nachweise für die konkrete Leistung vorliegen und wer Ansprechpartner bei Schäden oder Rückfragen ist.

07

Region & Anfahrt ausblenden

Distanz und Einsatzgebiet können Kommunikation, Terminabstimmung, Anfahrt und spätere Servicewege beeinflussen – besonders bei mehreren Terminen.

Praktischer Rat: Einsatzgebiet, Anfahrt, mögliche Wegkosten und Erreichbarkeit offen ansprechen; regional passend heißt nicht automatisch besser, aber oft einfacher planbar.



RECHENHILFE, NICHT VERSPRECHEN

Wie sich Vergleichbarkeit in Zahlen ausdrücken kann

Fiktive Beispiele.

Keine Kundenerfahrungen, keine echten Testimonials und keine Aussage darüber, was bei Ihrem Projekt möglich ist.

Die folgenden Fälle zeigen nur die Rechenlogik zwischen zwei inhaltlich vergleichbaren Angeboten.

Küche

fiktiver Leistungsvergleich

Angebot A

€ 24.000

Angebot B

€ 21.000

Differenz

€ 3.000**Bad**

fiktiver Leistungsvergleich

Angebot A

€ 18.000

Angebot B

€ 16.000

Differenz

€ 2.000**PV-Anlage**

fiktiver Leistungsvergleich

Angebot A

€ 16.000

Angebot B

€ 14.500

Differenz

€ 1.500

Qualität und Leistung zuerst vergleichen. Unterschiede können aus Umfang, Material, Planung, Gewährleistung, Terminlage oder nicht enthaltenen Positionen entstehen. Die Beispiele enthalten keine Ersparnisgarantie.



VOR DEM NÄCHSTEN SCHRITT

Ihre Checkliste für eine fundierte Anfrage

- | | |
|---|--|
| ☐ Aufgabe, Maße und gewünschte Ergebnisse verständlich beschrieben | ☐ Referenzen zu vergleichbaren Arbeiten angefragt |
| ☐ Fotos, Skizzen oder vorhandene Pläne zusammengestellt | ☐ Versicherung, Berechtigung und Ansprechpartner angesprochen |
| ☐ Leistungsumfang inklusive Nebenarbeiten abgegrenzt | ☐ Anfahrt, Einsatzgebiet und Terminfenster geklärt |
| ☐ Material, Ausführung und Qualitätsniveau notiert | ☐ Angebote nur bei vergleichbarer Leistung gegenübergestellt |
| ☐ Wunschtermin und mögliche Abhängigkeiten genannt | ☐ Offene Punkte schriftlich vor der Beauftragung festgehalten |

FACHFIRMEN24

Starten Sie mit einer klaren Anfrage.

Fachfirmen24 prüft Ihre Angaben individuell für ein regionales Matching je Gewerk. Sie erhalten keine Live-Zuordnung; auch eine Zusage für den „besten“ Betrieb kann und wird nicht gegeben.

Anfrage mit Fachfirmen24 starten

Informationen können die individuelle Prüfung eines Angebots und die vertragliche Klärung mit einem Fachbetrieb nicht ersetzen.