

Brückenbauer der Subunternehmer

Subunternehmer aufgepasst: Der Herbst kommt, und die Anfrage nach ihnen steigt. / Um einfache Vermittlung zu ermöglichen: subpartner.eu. / Kompetente Beratung für Auftraggeber und ihre Partner. / Lücke im Geschäftsmodell schließen. / Beide Seiten registrieren sich. / subpartner.eu setzt neue Maßstäbe. / Die Neuheit im Baugewerbe.

HAMBURG./FLENSBURG. Kein großer Baukonzern arbeitet für sich allein, nicht in Deutschland, nicht in Europa: Immer mehr Unternehmer aus dem Baugewerbe greifen auf Subunternehmen zurück. Kleine und mittelständische Unternehmen helfen den Großen bei der Umsetzung ihrer Bauvorhaben. Flexibel, spezialisiert und schnell sind die Subunternehmen an Bord – und auch wieder von Bord. Nicht immer ist damit auch ein reibungsloser Ablauf des Bauvorhabens und der Partnerschaft gewährleistet. Es geht nicht nur um die finanzielle Absicherung der kleineren und mittleren Unternehmen, sondern auch um die vollste Zufriedenheit des Kunden „Baukonzern“, der seine Arbeiten nicht in alleiniger Verantwortung erledigt, sondern wichtige Teile des Hauptauftrages wegdelegiert. Bastian Claußen, 24, Start-Up-Unternehmer aus Hamburg und Flensburg, weiß um die Chancen und Risiken der Subunternehmenschaft. Jetzt hat er eine echte Innovation hingelegt: www.subpartner.eu ist die neue Vermittlungsstelle von Subunternehmen und Baukonzernen im Baugewerbe. Die interaktive Webseite betreibt die direkte Kontaktvermittlung zwischen den Bauleistungsunternehmen. Spezialisiert auf das Bauhaupt- und Baunebengewerbe, zuerst deutschlandweit und regional, später europaweit und damit international, beschäftigt sich subpartner.eu damit, Subunternehmen gut zu betreuen, Aufträge zu vermitteln und die Partnerschaft mit Baukonzernen erfolgreich abzuwickeln.

So geht's: Subunternehmen tragen sich in die Datenbank von subpartner.eu ein und stellen sich bereit für Aufträge. Auftraggeber geben in das Webformular die Beschreibung des Bauvorhabens ein. Das Fachteam von subpartner.eu, darunter Diplom-Ingenieure, Meistern der verschiedenen Handwerksbereiche sowie Betriebswirten, setzt sich mit dem Auftraggeber in Verbindung, prüft so den Auftrag und ermittelt alle notwendigen Informationen. Subunternehmer sind dann gut gewappnet, wenn sie Infos der Webseite zur Grundlage nehmen und sich um den Auftrag bewerben. Dabei beachtet das Team von Claußen natürlich auch Umstände wie Auslandseinsätze, Spezialfachgebiete und Spezialgeräte. www.subpartner.eu steht mit detailliertem Wissen zur Seite und begleitet das Bauvorhaben mit direkter und persönlicher Beratung vom Anfang bis zum Ende.

Das neue Unternehmen von Claußen lebt vom Einnahmen-Ausgabensystem einer interaktiven Webseite und der Beteiligung an erfolgreich vermittelten Aufträgen. Claußen startet ohne Venture-Capital und setzt darauf, sich Schritt für Schritt im Markt zu entwickeln: „Wir wollen die Brückenbauer von Großkonzernen und Subunternehmen online werden. Wir haben gutes Know-how im Team für die Fragen des Bauwesens, wir haben gute Webprogrammierer und in mir einen leidenschaftlichen Start-Up-Unternehmer, der nicht auf der Überholspur fährt, sondern in Ruhe, ganz norddeutsch, das Geschäft vorantreiben will.“ Der Inhaber von www.subpartner.eu hat sein Erstes Staatsexamen in Mathematik und Musik im Lehramtsstudium an der Universität Flensburg in der Tasche und den Titel zum Musikkaufmann. Kreativität und Genauigkeit sind auch die zwei Tugenden, die er bei www.subpartner.eu schon jetzt erfolgreich eingesetzt hat.

Die neue Online-Welt kann erste Erfolge vorweisen. Es gibt bereits Anfragen von Subunternehmen, die der Geschäftsidee vertrauen und sich mit ihrem Profil eingebracht haben. Auch große Bauunternehmen sind im Kontakt mit den Mitarbeitern von Claußen. Erste Kooperationspartner sind bis Ende Sommer 2009 an Bord. Der Jungunternehmer ist sich sicher, das Richtige zu tun: „Wir schließen eine Lücke des Vertrauens zwischen beiden Seiten im Baugewerbe. Wir wollen Kaufmannschaft und Professionalität verbinden und die Vorteile von Geschäften mit Subunternehmern deutlich machen. Eine Unteridee ist es auch, norddeutsche Subunternehmen in den starken Süden zu bringen und ihnen dort Geschäfte leichter zu machen.“

Wer Bastian Claußen interviewen will, ruft gerne an beim Pressereferenten Rafael Robert Pilszczek unter 0 170 / 310 79 72.

Flensburg,
den 14. Juli 2009

subpartner.eu
Blumenstraße 2
24937 Flensburg
Telefon: 0 700 / 222 1111 0
Fax: 0 700 / 222 1111 0

Service-Hotline
Mo.- Fr. 7.30 - 12.30 Uhr

Inhaber:
Bastian Claußen

E-Mail:
bastian.claussen@subpartner.eu

Haupteingang im Web:
www.subpartner.eu

Pressekontakt: PPR
Rafael R. Pilszczek, M. A
Tel.: 0 40 / 32 80 89 80
Fax: 0 40 / 32 80 89 81
Mobil: 0 170 / 310 79 72

1 Seite

subpartner.eu ist ein Unternehmen, das eine stabile Brücke zwischen Auftraggeber und Subunternehmen im Baugewerbe bildet. Durch qualifizierte Fachleute ist es möglich Anforderungsprofile der Auftraggeber zu erstellen und so den passenden Partner für Ihr Bauvorhaben zu ermitteln. Wir haben den Anspruch, europaweit zu arbeiten und länderübergreifend Bauen zu ermöglichen. Unser Start-Up-Unternehmen hilft, Subunternehmen und Hauptunternehmen zum Gewinn beider Seiten zusammenzubringen.

Weitere Informationen finden sich unter: www.subpartner.eu