

KONZEPT

Digitalisierung Handwerksbetrieb

Projekt: Digitale Transformation

Kunde: Tischlerei Beispiel

Dokumentnummer: KO-2025-001

Version: 1.0

Datum: 2025-01-22

Status: draft

Digitalisierung

Handwerk

Prozessoptimierung

Inhaltsverzeichnis

1 Zusammenfassung	3
2 Ausgangssituation	3
2.1 Aktuelle Herausforderungen	3
2.2 Identifizierte Probleme	3
3 Lösungskonzept	3
3.1 Phase 1: Digitale Grundlagen (Monat 1-2)	3
3.1.1 Aufgabenverwaltung & Projektübersicht	3
3.1.2 Digitale Kundenkartei	4
3.2 Phase 2: Automatisierte Dokumente (Monat 2-3)	4
3.2.1 Angebots- und Rechnungssystem	4
3.2.2 Digitale Unterschrift	4
3.3 Phase 3: Prozessoptimierung (Monat 4-6)	4
3.3.1 Terminbuchung für Kunden	4
3.3.2 Projektdokumentation mit Fotos	4
3.3.3 WhatsApp Business Integration	5
4 Umsetzungsplan	5
4.1 Meilensteine	5
4.2 Schulung & Begleitung	5
5 Investitionsübersicht	5
5.1 Einmalige Kosten	5
5.2 Laufende Kosten (monatlich)	6
6 Erwarteter Nutzen	6
6.1 Zeitersparnis	6
6.2 Qualitätsverbesserung	6
7 Nächste Schritte	6

1 Zusammenfassung

Dieses Konzept beschreibt die schrittweise Digitalisierung der Tischlerei Beispiel. Ziel ist es, manuelle Prozesse zu automatisieren, die Kundenkommunikation zu verbessern und einen Überblick über alle laufenden Projekte zu ermöglichen.

Projektumfang: 3 Phasen über 6 Monate

Investition: ca. 12.500 EUR (exkl. MwSt.)

Erwarteter ROI: Zeitersparnis von 15-20 Stunden pro Woche

2 Ausgangssituation

2.1 Aktuelle Herausforderungen

Die Tischlerei Beispiel arbeitet derzeit mit folgenden Systemen:

- Angebote & Rechnungen:** Word-Vorlagen, manuell ausgefüllt
- Kundendaten:** Excel-Tabelle, teilweise Karteikarten
- Terminplanung:** Papierkalender in der Werkstatt
- Projektdokumentation:** Fotos auf verschiedenen Handys
- Kommunikation:** Telefon, WhatsApp (privat vermischt)

2.2 Identifizierte Probleme

- Zeitverlust:** Durchschnittlich 3 Stunden täglich für Verwaltungsaufgaben
- Fehleranfälligkeit:** Falsche Preise, vergessene Positionen in Angeboten
- Mangelnde Übersicht:** Welche Projekte laufen? Was wurde bereits bezahlt?
- Kundenkommunikation:** Rückfragen gehen unter, keine Dokumentation
- Skalierung:** Mit aktuellem System nicht möglich

3 Lösungskonzept

3.1 Phase 1: Digitale Grundlagen (Monat 1-2)

3.1.1 Aufgabenverwaltung & Projektübersicht

Einführung eines einfachen Projektmanagement-Tools:

- Alle Aufträge an einem Ort
- Status-Tracking (Anfrage, Angebot, Auftrag, In Arbeit, Fertig)
- Mobile App für Zugriff aus der Werkstatt
- Erinnerungen für Fristen

Empfehlung: Trello Business oder Asana (ca. 10 EUR/Nutzer/Monat)

3.1.2 Digitale Kundenkartei

Zentrales CRM-System für:

- Kundenstammdaten mit Adressen
- Projekthistorie pro Kunde
- Notizen und Kontaktprotokoll
- Verknüpfung zu Angeboten/Rechnungen

Empfehlung: HubSpot CRM (kostenlos) oder Pipedrive

3.2 Phase 2: Automatisierte Dokumente (Monat 2-3)

3.2.1 Angebots- und Rechnungssystem

Implementierung einer professionellen Lösung:

- Vorlagen mit Firmendesign
- Automatische Nummerierung
- Positionsdatenbank (häufige Leistungen als Vorlage)
- PDF-Export und Direktversand per E-Mail
- Mahnwesen mit automatischen Erinnerungen

Option A: SevDesk / Lexoffice (Cloud, ca. 15-25 EUR/Monat)

Option B: Eigene Lösung mit Typst-Templates (einmalig, flexibler)

3.2.2 Digitale Unterschrift

Für Auftragsbestätigungen und Abnahmeprotokolle:

- Kunde unterschreibt auf Tablet oder Handy
- Rechtssichere Dokumentation
- Kein Papier, kein Scannen

3.3 Phase 3: Prozessoptimierung (Monat 4-6)

3.3.1 Terminbuchung für Kunden

Online-Kalender auf der Website:

- Kunden buchen selbst Beratungstermine
- Synchronisation mit Werkstatt-Kalender
- Automatische Bestätigungsmails
- Reduziert Telefonate um ca. 50%

3.3.2 Projektdokumentation mit Fotos

Mobile App für die Werkstatt:

- Fotos direkt zum Projekt hochladen
- Automatische Sortierung nach Datum
- Vorher/Nachher-Vergleiche für Kunden
- Cloud-Backup aller Bilder

3.3.3 WhatsApp Business Integration

Professionelle Kundenkommunikation:

- Geschäftsnr. (getrennt von privat)
- Automatische Begrüßungsnachricht
- Schnellantworten für häufige Fragen
- Labels zur Kategorisierung

4 Umsetzungsplan

4.1 Meilensteine

Phase	Zeitraum	Hauptziele
1	Monat 1-2	Projektübersicht, CRM eingerichtet
2	Monat 2-3	Automatisierte Angebote/Rechnungen
3	Monat 4-6	Online-Termine, Foto-Dokumentation

4.2 Schulung & Begleitung

- 2x Vor-Ort-Schulung (je 3 Stunden)
- 4 Wochen E-Mail/Telefon-Support pro Phase
- Video-Anleitungen für alle Systeme
- Dokumentation der Prozesse

5 Investitionsübersicht

5.1 Einmalige Kosten

Position	Betrag
Konzeption & Projektmanagement	1.500 EUR
CRM-Einrichtung & Datenmigration	1.200 EUR
Dokumentensystem (Typst-Templates)	2.500 EUR
Online-Terminbuchung (Website)	1.800 EUR
Foto-Dokumentations-System	1.000 EUR

Schulungen (4× 3 Stunden)	1.440 EUR
Gesamt einmalig	9.440 EUR

5.2 Laufende Kosten (monatlich)

Position	Betrag
Projektmanagement-Tool (3 Nutzer)	30 EUR
Cloud-Speicher (100 GB)	10 EUR
Buchhaltungssoftware (optional)	25 EUR
Gesamt monatlich	ca. 65 EUR

6 Erwarteter Nutzen

6.1 Zeitersparnis

- Angebote erstellen:** 45 Min zu 15 Min (-67%)
- Rechnungen schreiben:** 30 Min zu 5 Min (-83%)
- Kundendaten suchen:** 10 Min zu 1 Min (-90%)
- Terminabsprachen:** 15 Min zu 0 Min (automatisiert)

Geschätzte Ersparnis: 15-20 Stunden pro Woche

6.2 Qualitätsverbesserung

- Professionelleres Auftreten gegenüber Kunden
- Weniger Fehler in Dokumenten
- Bessere Nachverfolgung offener Posten
- Lückenlose Projektdokumentation

7 Nächste Schritte

- Feedback zu diesem Konzept** (bis 31.01.2025)
- Kick-off-Meeting** zur Detailplanung
- Start Phase 1** nach Auftragserteilung

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit!

Mustermann IT-Services

Max Mustermann

info@example.com