

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

2 Ausgangssituation

2.1 Aktuelle Herausforderungen

2.2 Identifizierte Probleme

3 Lösungskonzept

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

3.1.1 Aufgabenverwaltung & Projektübersicht

3.1.2 Digitale Kundenkartei

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

3.2.1 Angebots- und Rechnungssystem

3.2.2 Digitale Unterschrift

3.3 Phase 3: Prozessoptimierung (Monat 4-6)

3.3.1 Terminbuchung für Kunden

3.3.2 Projektdokumentation mit Fotos

3.3.3 WhatsApp Business Integration

4 Umsetzungsplan

4.1 Meilensteine

4.2 Schulung & Begleitung

5 Investitionsübersicht

5.1 Einmalige Kosten

5.2 Laufende Kosten (monatlich)

6 Erwarteter Nutzen

6.1 Zeitersparnis

6.2 Qualitätsverbesserung

7 Nächste Schritte

3

3

3

3

3

3

4

4

4

4

4

5

5

5

5

6

6

6

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

1. **Zeitverlust:** Durchschnittlich 3 Stunden täglich für Verwaltungsaufgaben
2. **Fehleranfälligkeit:** Falsche Preise, vergessene Positionen in Angeboten
3. **Mangelnde Übersicht:** Welche Projekte laufen? Was wurde bereits bezahlt?
4. **Kundenkommunikation:** Rückfragen gehen unter, keine Dokumentation
5. **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:

- Geschäftsnummer (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 (4x 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

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

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit!

Mustermann IT-Services

Max Mustermann

info@example.com