

Muster Sanitär GmbH

Beispiel

WAS DER ABLAUF PRO WOCHE KOSTET

8,0 Stunden

Verteilt auf vier Übergaben. Das entspricht einem vollen Arbeitstag je Woche, an dem niemand am Kunden arbeitet.

ÜBERGABEN GEPRÜFT

4

DAVON LÖSBAR

4

AUFWAND GESAMT

5 Tage**Was ich gefunden habe**

ÜBERGABE UND BEOBACHTUNG

KOSTET

AUFWAND

Anfrage. Kommt über Telefon, Formular und E-Mail. Notiert wird auf Papier, eine gemeinsame Ablage gibt es nicht.

90 Min.**1 Tag**

Angebot. Wird aus einer Word-Vorlage neu getippt, Preise kommen aus dem Gedächtnis des Inhabers.

180 Min.**2 Tage**

Termin. Abstimmung per Rückruf, im Schnitt drei Anläufe bis der Termin steht.

75 Min.**1 Tag**

Rechnung. Wird abends aus dem Angebot abgeschrieben, im Schnitt neun Tage nach Leistung.

135 Min.**1 Tag**

Preisliste. Liegt nur im Kopf des Inhabers. Technisch abbildbar, aber siehe Seite 2.

– bleibt**Zusammen****480 Min.****5 Tage****Die Maßnahmen im Einzelnen****01 · Ein Eingang für alle Anfragen**

HEUTE

Drei Kanäle, drei Ablagen, kein gemeinsamer Stand. Zweimal pro Woche ruft ein Kunde nach, dessen Anfrage niemand mehr findet.

Aufwand 1 Tag · spart rund 90 Min./Woche

VORSCHLAG

Formular, Telefonnotiz und Postfach laufen in eine Liste. Jede Anfrage bekommt einen Status und einen Zuständigen.

02 · Angebot aus der Anfrage

HEUTE

Jedes Angebot wird neu getippt. Bei acht Angeboten pro Woche sind das rund 22 Minuten je Stück, davon etwa zwei Drittel reines Abschreiben.

Aufwand 2 Tage · spart rund 180 Min./Woche

VORSCHLAG

Positionen und Preise kommen aus einer gepflegten Liste, Kundendaten aus der Anfrage. Getippt wird nur noch, was diesen Auftrag besonders macht.

03 · Terminwahl beim Kunden

HEUTE

Drei Anläufe pro Termin, verteilt über zwei Tage. Die Zeit fällt nicht am Stück an, sondern in Unterbrechungen.

Aufwand 1 Tag · spart rund 75 Min./Woche

VORSCHLAG

Der Kunde wählt aus echten freien Zeiten selbst. Erinnerung geht automatisch raus, Absagen geben den Platz frei.

04 · Rechnung aus dem Angebot

HEUTE

Abends abgeschrieben, im Schnitt neun Tage nach Leistung. Die Verzögerung kostet zusätzlich Liquidität, nicht nur Zeit.

Aufwand 1 Tag · spart rund 135 Min./Woche

VORSCHLAG

Aus dem freigegebenen Angebot wird auf Knopfdruck die Rechnung. Zahlungserinnerungen laufen ohne Zutun.

Was bleibt, wie es ist

PREISLISTE IM KOPF DES INHABERS

Technisch wäre eine hinterlegte Preisliste einfach. Sie würde hier aber das Falsche festschreiben: Die Preise hängen an Einschätzungen zum Objekt, die der Inhaber beim Ortstermin trifft. Eine Liste, die das nicht abbildet, wird entweder umgangen oder führt zu falschen Angeboten.

Empfehlung: erst die Kalkulationslogik aufschreiben, ein halbes Jahr gegen die Praxis prüfen, danach entscheiden. Das ist kein Automatisierungsthema, sondern eines der Betriebsführung.

Was die Umsetzung kostet

01 · Ein Eingang für alle Anfragen	1 Tag · 890,00 €
02 · Angebot aus der Anfrage	2 Tage · 1.780,00 €
03 · Terminwahl beim Kunden	1 Tag · 890,00 €
04 · Rechnung aus dem Angebot	1 Tag · 890,00 €
Abzüglich Erst-Blick, voll angerechnet	– 480,00 €
Gesamt, netto	3.970,00 €

Alle Beträge netto zzgl. 19 % Umsatzsteuer. Der Tagessatz beträgt 890,00 € netto. Die Aufwände sind Schätzungen auf Grundlage des Termins vom 12.09.2026 und keine Festpreise; weicht der tatsächliche Aufwand um mehr als einen halben Tag ab, wird das vorher besprochen. Die Maßnahmen sind einzeln beauftragbar und bauen nicht aufeinander auf, mit einer Ausnahme: Maßnahme 04 setzt Maßnahme 02 voraus.

Der nächste Schritt

Sie brauchen nichts zu tun. Wenn Sie eine oder mehrere Maßnahmen umsetzen lassen wollen, genügt eine kurze Nachricht mit den Nummern. Wenn Sie es selbst machen oder jemand anderen beauftragen möchten, ist dieses Dokument so geschrieben, dass es dafür ausreicht.

Dies ist ein Musterdokument. Betrieb, Zahlen und Beobachtungen sind erfunden und stammen aus keinem realen Kundenprojekt. Ein echter Befund trägt an dieser Stelle Ihren Betriebsnamen und Ihre Zahlen.