

KI-ASSESSMENT · IHR BERICHT

Wo KI bei Ihnen heute schon Zeit spart.

Erstellt für **Musterbetrieb Sanitär & Heizung GmbH** · Handwerk ·
12 Mitarbeitende
Assessment-Gespräch mit Thomas Muster (Inhaber) · Bericht 48
Stunden später



Zwei Dinge fressen Ihre Woche.

WAS SIE UNS BESCHRIEBEN HABEN

Angebote entstehen abends am Küchentisch, nach dem Aufmaß — im Schnitt 45 Minuten pro Angebot, oft mehrere pro Woche. Tagsüber klingelt das Telefon mit Terminanfragen und Rückfragen, die Frau Muster im Büro abfängt und per Zettel weitergibt. Nach jedem Einsatz müssen Fotos und Notizen zu einem Bericht werden, den niemand gern schreibt. Und am Monatsende geht Zeit dafür drauf, offenen Rechnungen hinterherzutelefonieren.

WAS DAS KOSTET

Rund **16 Stunden pro Woche** fließen in diese vier Aufgaben — 6 davon sind Ihre eigenen Abendstunden. Keine davon bringt einen Kunden weiter. Alle vier lassen sich mit heute verfügbaren Werkzeugen deutlich verkürzen, ohne dass Ihr Team etwas Neues lernen muss, das länger als einen Nachmittag dauert.

ZEIT, DIE SIE ZURÜCKBEKOMMEN

10,5 Std./Woche

davon **4 Stunden Ihre eigenen** — die Abende am Küchentisch.

PRIMÄRFOKUS

Effizienz im Büro

QUICK-WINS

4 gefunden

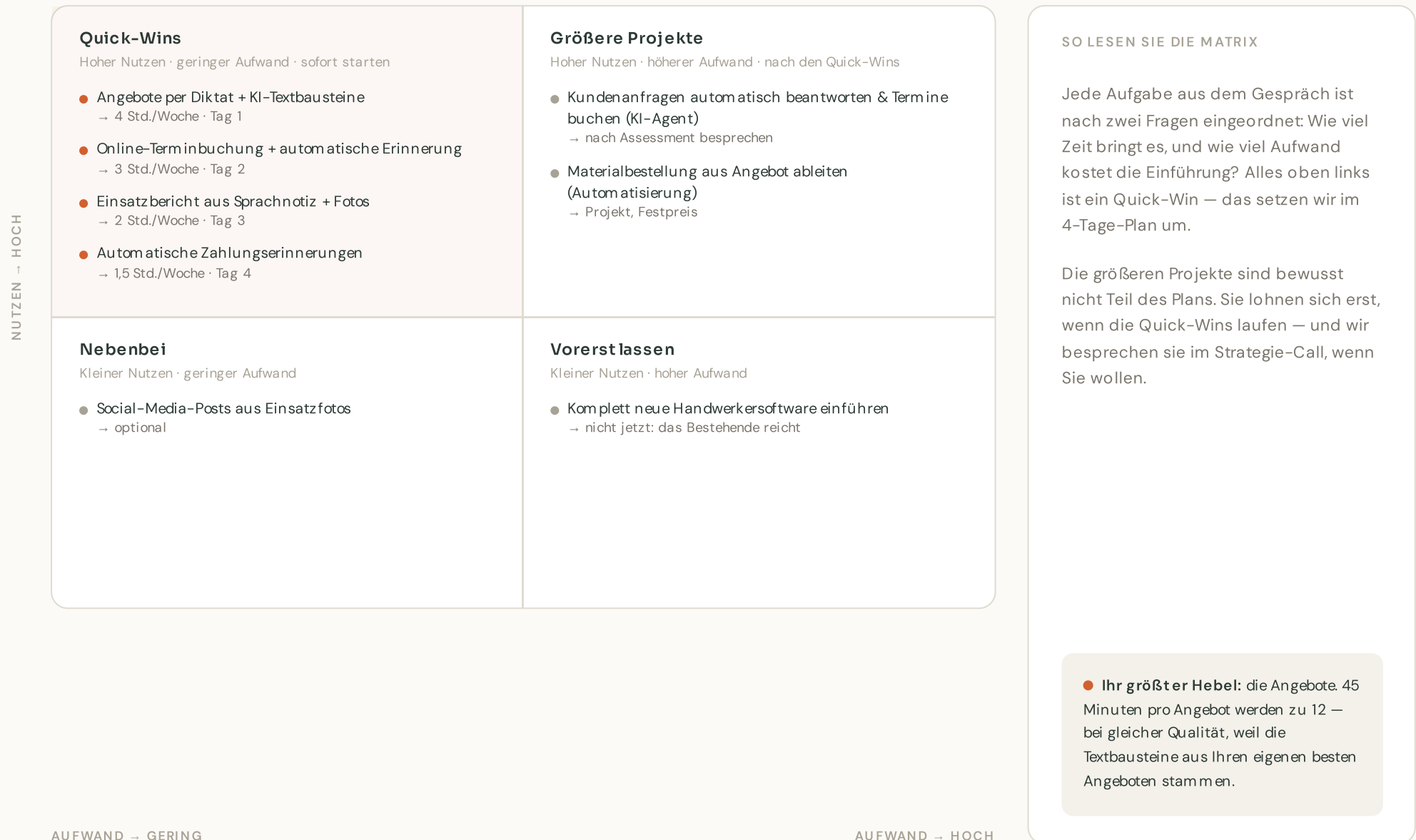
NETTO-NUTZEN

≈ **2.480 € / Monat**

WOCHENSTUNDEN FÜR ANGEBOTE, TERMINE, BERICHTE, MAHNWESEN

Heute		16 Std.
Danach		5,5 Std.

Was bringt viel — und kostet wenig?



Vier Werkzeuge, die zu Ihrem Betrieb passen.

Angebote per Diktat + KI-Textbausteine

Quick-Win 1

Warum das passt: Sie diktieren das Aufmaß direkt auf der Baustelle ins Handy. Ein KI-Assistent (z. B. Claude oder ChatGPT) mit Ihrer Preisliste und Ihren zehn besten Angeboten als Vorlage macht daraus den Angebotstext – Sie prüfen und senden.

Komplexität	Etwas Einrichtung (Vorlagen anlegen)
Kosten	ca. 20 €/Monat
Einrichtung	2 Std. (machen wir mit Ihnen)
Ersparnis	4 Std./Woche — Ihre eigenen

Online-Terminbuchung + Erinnerungen

Quick-Win 2

Warum das passt: Kunden buchen Wartungs- und Besichtigungstermine selbst über einen Link (z. B. Calendly), Erinnerungen gehen automatisch raus. Frau Muster telefoniert nicht mehr hinterher, und die Zettel entfallen.

Komplexität	Plug-and-play
Kosten	0–10 €/Monat
Einrichtung	45 Min.
Ersparnis	3 Std./Woche im Büro

Einsatzbericht aus Sprachnotiz + Fotos

Quick-Win 3

Warum das passt: Der Monteur spricht nach dem Einsatz 60 Sekunden ins Handy und macht drei Fotos. Eine Transkriptions-App wandelt das in Text, der KI-Assistent formt daraus den Bericht in Ihrer Vorlage. Niemand muss abends schreiben.

Komplexität	Etwas Einrichtung
Kosten	ca. 15 €/Monat
Einrichtung	1,5 Std.
Ersparnis	2 Std./Woche im Team

Automatische Zahlungserinnerungen

Quick-Win 4

Warum das passt: Ihre Buchhaltungssoftware kann das bereits — es ist nur nicht eingeschaltet. Freundliche Erinnerung nach 14 Tagen, zweite nach 21, automatisch. Das Nachtelefonieren am Monatsende entfällt weitgehend.

Komplexität	Plug-and-play
Kosten	0 € (bereits enthalten)
Einrichtung	30 Min.
Ersparnis	1,5 Std./Woche + schnellerer Zahlungseingang

Eine Aufgabe pro Tag.

01

Angebots-Assistent einrichten

Ihre Preisliste und die zehn besten Angebote als Vorlage hinterlegen. Erstes echtes Angebot per Diktat erstellen und mit dem alten Weg vergleichen.

● ca. 2 Std. · Sie + wir

02

Terminbuchung freischalten

Buchungsseite mit zwei Terminarten anlegen (Wartung, Besichtigung), Link in E-Mail-Signatur und auf die Website. Erinnerungen aktivieren.

● ca. 45 Min. · Frau Muster

03

Einsatzbericht testen

Transkriptions-App auf zwei Monteur-Handys installieren, Berichtsvorlage hinterlegen. Beim nächsten Einsatz einmal durchspielen.

● ca. 1,5 Std. · Team

04

Zahlungserinnerungen aktivieren

In der Buchhaltungssoftware zwei Erinnerungstufen einschalten, Texte freundlich formulieren. Danach: Woche 1 auswerten — was hat wie viel gebracht?

● ca. 30 Min. · Frau Muster

Lieber ohne Eigenaufwand? Mit der Fast-Track-Umsetzung richten wir alle vier Quick-Wins für Sie ein — fertig in 48 Stunden statt vier Tagen. 499 € netto, buchbar im Strategie-Call.

Fast-Track · 48 Std.

Konservativ gerechnet.

AUFGABE	WER MACHT ES HEUTE	STD./WOCHE GESPART	STUNDENSATZ *	WERT / MONAT
Angebote	Inhaber (abends)	4,0	85 €	1.462 €
Terminkoordination	Büro	3,0	35 €	452 €
Einsatzberichte	Monteure	2,0	45 €	387 €
Mahnwesen	Büro	1,5	35 €	226 €
Summe		10,5		2.527 €

abzüglich Tool-Kosten (ca. 45 €/Monat)

- 45 €

* Vollkosten der Person, die die Aufgabe heute tatsächlich erledigt — nicht pauschal der Inhaber-Stundensatz. Wochenwerte × 4,3 Wochen. Nicht eingerechnet: schnellerer Zahlungseingang durch automatische Erinnerungen und Aufträge, die durch schnellere Angebote gewonnen werden.

ZEIT ZURÜCK

10,5 Std.

pro Woche

NETTO-NUTZEN

≈ 2.480 €

pro Monat, nach Tool-Kosten

AMORTISATION DES ASSESSMENTS

in der ersten Woche

Drei Ideen aus dem Gespräch.

Diese Punkte haben wir im Gespräch gehört, aber bewusst nicht in den 4-Tage-Plan aufgenommen: Sie lohnen sich, sobald die Quick-Wins laufen. Keiner davon ist Bedingung für irgendetwas — wir besprechen sie im Strategie-Call, wenn Sie möchten.

Anfragen sofort beantworten

KI-Agent für Kundenanfragen

Anfragen über Website, E-Mail und WhatsApp werden in Minuten beantwortet, qualifiziert und direkt als Termin gebucht — auch abends und am Wochenende. Für einen Betrieb, der Aufträge über Erreichbarkeit gewinnt, der größte Hebel nach den Quick-Wins.

Automatisierung

Materialbestellung aus dem Angebot

Sobald ein Angebot angenommen ist, entsteht daraus automatisch die Materialliste für den Großhändler und ein Eintrag im Kalender. Spart die doppelte Erfassung und vergessene Positionen.

Wissens-Assistent

Assistent für Wartungsfragen

Ein Assistent, der Ihre Wartungsprotokolle, Herstellerunterlagen und häufigen Kundenfragen kennt — für das Büro (Rückfragen sofort beantworten) und die Monteure (Anleitung vor Ort).

Sieben Bausteine, ein Plan.

KI-Potenzialanalyse 300 €

Ihre größten Zeitfresser und der Nutzen in Zahlen (Seite 2)

Priorisierte Chancen-Matrix 400 €

Jede Aufgabe nach Nutzen und Aufwand eingeordnet (Seite 3)

Tool-Empfehlungsdossier 500 €

Vier passende Werkzeuge mit Kosten, Aufwand, Ersparnis (Seite 4)

4-Tage-Schnellstart-Plan 400 €

Eine konkrete Aufgabe pro Tag (Seite 5)

Finanzielle Wirkungsanalyse 300 €

Konservativ gerechnet mit realen Stundensätzen (Seite 6)

Persönlicher 30-Min-Strategie-Call 300 €

Wir gehen den Bericht gemeinsam durch

Bonus Tool-Kurzanleitungen 200 €

Erste Schritte und Best Practices zu jedem Werkzeug (Seite 10)

GESAMTWERT

~~2.400 €~~

IHR PREIS

499 €

netto · Festpreis

Geld-zurück-Garantie. Nicht überzeugt? Sie erhalten Ihr Geld zurück — ohne Wenn und Aber.

Der erste Schritt ist kleiner, als Sie denken.

SCHRITT 1

Quick-Wins starten

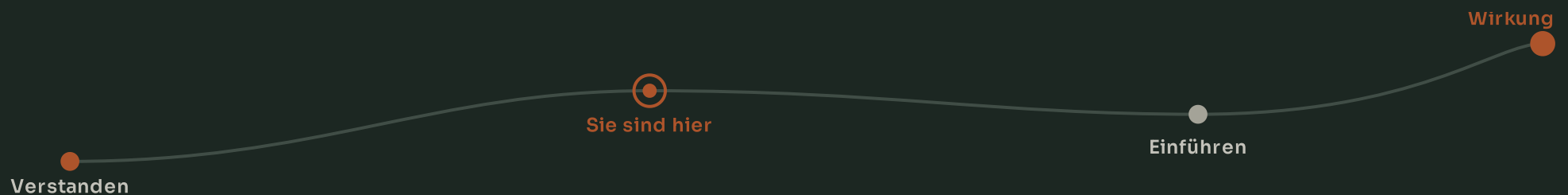
Mit Tag 1 des Schnellstart-Plans beginnen — oder die Fast-Track-Umsetzung buchen, dann übernehmen wir alle vier in 48 Stunden.

SCHRITT 2

Strategie-Call buchen

30 Minuten, in denen wir den Bericht durchgehen, Ihre Fragen klären und schauen, welche der drei Ideen von Seite 7 sich als Nächstes lohnt.

→ prismavio.de/termin



Angebote per Diktat — so starten Sie.

ERSTE SCHRITTE

1. **Vorlagen sammeln:** Ihre zehn besten Angebote und die aktuelle Preisliste als PDF in einen Ordner legen.
2. **Assistent anlegen:** Im KI-Tool ein „Projekt“ erstellen, die Dateien hochladen und eine kurze Anweisung hinterlegen: „Formuliere Angebote im Stil dieser Vorlagen, verwende ausschließlich Preise aus der Preisliste, kennzeichne Unklarheiten mit [?].“
3. **Diktieren:** Nach dem Aufmaß 2 Minuten ins Handy sprechen — Positionen, Mengen, Besonderheiten. Text einfügen, Angebot erzeugen lassen.
4. **Prüfen & senden:** Jedes Angebot lesen, [?]-Stellen klären. In Woche 1 mit dem alten Weg vergleichen.

BEST PRACTICES

- ✓ Preise nie vom Assistenten erfinden lassen — nur aus der Preisliste.
- ✓ Ein „gutes“ und ein „schlechtes“ Beispiel-Angebot hinterlegen: Der Unterschied lernt schneller als jede Anweisung.
- ✓ Keine Kundennamen oder Adressen ins Diktat — die tragen Sie im Angebotsprogramm ein.
- ✓ Monatlich die Vorlagen um das beste neue Angebot ergänzen.

- **Typischer Fehler:** Das erste Ergebnis ist nicht perfekt, und man gibt auf. Geben Sie dem Assistenten Feedback wie einem neuen Mitarbeiter — beim dritten Angebot sitzt es.