

— REFERENZPROJEKT

Wie ich eine Energieberatung 70 % effektiver gemacht habe

Was klare Prozesse, strukturierte Datenerfassung und automatische Übergaben in einem Beratungsbüro verändern.

70 %

Zeitersparnis im operativen Betrieb.
Bei gleichem oder wachsendem Projektvolumen.

01

— DER AUFTRAG

Wachstum ohne mehr Personal.

Ein Energieberatungsbüro für Wohngebäude wollte mehr Projekte abwickeln. Ohne dass die Verwaltungsarbeit im gleichen Maß mitwächst.

Das ist der Punkt, an dem viele Büros hängen. Die Nachfrage ist da. Die Fachkompetenz ist da. Was fehlt, ist Kapazität. Und die geht selten in der Beratung verloren. Sie geht daneben verloren.

Die Ausgangslage

- Jeder Prozess lief manuell. Von der Anfrage bis zum Abschluss.
- Jede Projektübergabe war fehleranfällig.
- Der eigentliche Zeitfresser kam nach dem Termin: Sortieren und Nachtelefonieren.

Das ist ein Ergebnis aus einem Projekt. Keine Zusage für Ihres. Was davon übertragbar ist, steht in Kapitel 06.

02

— DAS PROBLEM

Jeder Schritt von Hand.

Die Prozesse existierten nur im Kopf

Es gab Abläufe. Sie standen nur nirgends. Ein Prozess, der nur im Kopf existiert, lässt sich nicht messen, nicht übergeben und nicht automatisieren. Man kann ihn nur ausführen.

Jede Übergabe war ein Medienbruch

Vom Termin in die Notizen. Aus den Notizen in die Software. Aus der Software in den Bericht. Jeder Wechsel kostete zweimal Zeit. Beim Übertragen und beim Suchen, wenn etwas fehlt.

Die Nacharbeit war teurer als der Termin

Aufnahmen sortieren. Notizen entziffern. Beim Eigentümer nachfragen. Der Termin dauerte zwei Stunden. Die Nacharbeit dauerte oft länger.

03

— DIE URSACHE

Die Zeit geht nicht beim Erfassen verloren.

Sondern beim Sortieren danach.

Vor Ort weiß niemand sicher, was später gebraucht wird. Also wird sicherheitshalber alles aufgenommen. Etwa doppelt so viel, wie am Ende in den Plan geht.

50+

iSFP selbst erstellt. Daher weiß ich, welche Felder zählen.

Daraus entstehen drei Kosten

- Erheben, was nie verwendet wird.
- Hinterher aussortieren, was nicht gebraucht wird.
- Trotzdem nachfragen, weil am Ende ein Feld fehlt.

Die dritte Kostenart ist die teuerste. Ein Rückruf beim Eigentümer kostet nicht zehn Minuten. Er verschiebt die Erstellung des iSFP um Tage.

04

— DIE LÖSUNG

Drei Hebel. In dieser Reihenfolge.

Die Reihenfolge ist nicht beliebig. Wer einen unklaren Prozess automatisiert, bekommt Unordnung. Nur schneller.

1 • Klare Prozesse

Der Ablauf wurde aufgebaut und aufgeschrieben. Von der Lead-Generierung bis zum Projektabschluss. Wer macht was, wann, mit welchen Daten.

2 • Strukturierte Datenerfassung

Ein digitales Arbeitssystem, das genau die Felder abfragt, die später gebraucht werden. Nicht mehr und nicht weniger. Damit fallen zwei der drei Kosten aus Kapitel 03 weg.

3 • Automatisierte Übergaben

Das CRM wurde professionalisiert und angebunden. Daten landen dort, wo sie gebraucht werden, ohne dass jemand sie abtippt. Der Medienbruch entfällt.

Analyse. System. Automatisierung. Jeder Schritt ist die Voraussetzung für den folgenden.

05

— DAS ERGEBNIS

70 % Zeitersparnis im operativen Betrieb.

Bei gleichem oder wachsendem Projektvolumen.

Wichtig ist der Bezug. Nicht die Beratung. Nicht die fachliche Arbeit am Gebäude. Sondern alles drumherum: Erfassen, Übertragen, Sortieren, Nachfassen.

Was sich im Alltag ändert

- Vor Ort wird erfasst statt gesammelt.
- Die Nacharbeit entfällt weitgehend.
- Rückfragen beim Eigentümer werden zur Ausnahme.
- Der Ablauf ist übergebbar. Eine zweite Person kann mitarbeiten.

Rechnen Sie es für Ihr Büro durch

Wie viele Stunden pro Woche verbringen Sie mit Nacharbeit, Übertragen und Nachfragen? Multiplizieren Sie diese Zahl mit Ihrem Stundensatz. Das ist der Betrag, um den es geht.

06

— EHRlich BETRACHTET

Was übertragbar ist. Und was nicht.

Übertragbar ist das Prinzip

Analyse, System, Automatisierung. Das funktioniert in jedem Büro, in dem wiederkehrende Projekte mit wiederkehrenden Daten abgewickelt werden.

Nicht übertragbar ist die Zahl

70 % sind das Ergebnis dieses einen Projekts. Wer heute schon strukturiert erfasst, wird weniger herausholen. Ich nenne die Zahl, weil sie belegt ist. Nicht, weil ich sie verspreche.

Drei Voraussetzungen

- Jemand muss bereit sein, den eigenen Ablauf offenzulegen.
- Es muss eine Person geben, die entscheiden darf.
- Es muss einen Standardfall geben.

Wann es sich nicht lohnt

Bei weniger als etwa einem Projekt im Monat lohnt sich der Aufwand nicht. Und wenn nicht die Kapazität die Engstelle ist, sondern die Zahl der Anfragen, dann fehlen Kunden und keine Stunden.

— NÄCHSTER SCHRITT

Wollen Sie wissen, wo Ihre Zeit hingeht?

Zwanzig Minuten am Bildschirm. Sie beschreiben Ihren Ablauf, ich sage Ihnen, wo ich die größten Zeitfresser sehe. Wenn sich nichts lohnt, sage ich Ihnen das auch.

- 1 Gespräch**
20 Minuten. Sie sehen die App und den Ablauf.
- 2 Einrichtung**
Ich richte alles ein. Ein bis zwei Tage.
- 3 Loslegen**
Sie erfassen vor Ort. Den Rest mache ich.

Konstantin Koniarski

konstantin.koniarski@energieberater-os.de · +49 151 68434103
www.energieberater-os.de