

SAP kann einpacken.

Vom Handwerksbetrieb

zum digitalen

Handwerks*vertrieb*

www.noscience.de

NOSCIENCE



Ich bin kein Berater!

Ich habe mit unter 30, +100 Kollegen geführt, einen Handwerksvertrieb ausgebaut der Millionenumsätze machte, Fehler gemacht, Systeme dafür gebaut und auf dem harten Weg gelernt, wie es nicht funktioniert...

Mein Name ist Steven Hermes. Als Gründer und ehemaliger Geschäftsführer der GS Energie & Projektierungs GmbH, der Photovoltaik Factory GmbH, der Grünerstrom Now GmbH und der Grünerstrom GmbH war und bin ich der Kopf hinter der Gruen Gruppe.

Mit einem eigenen Handwerksvertrieb von +100 Kollegen habe ich auf dem **harten** Weg gelernt, was es braucht, um einen großen Handwerksvertrieb zu führen und zu skalieren. Genau aus dieser Praxis heraus wurde **die NSD-Methode die "NoScience Skalierungs und Digitalisierungsmethode"** geboren.

Wenn man ein Unternehmen hat, und seine ganze Energie und Leidenschaft investiert, kann man es auch direkt richtig machen, **und wenn wir schon dabei sind, es richtig zu machen → warum greifen wir dann nicht direkt nach den Sternen?** (Damit meine ich das Größt mögliche Ergebnis anstreben)

„Du weißt nicht, was du nicht weißt!“

Ich habe diesen Report zusammengestellt, weil ich dein Vertrauen gewinnen möchte.

Und ich die Mechanismen kenne, die heutzutage dafür notwendig sind. Das Gute: dadurch bekommst du kostenlose Möglichkeiten und Strategien an die Hand, für die du bei KPMG oder PwC (Unternehmensberater) Millionen ausgegeben hättest. Weil sie wissen, dass sie dir, wenn du sie ANWENDEST, **Millionen einbringen...**

Deshalb gebe ich dir hier VIER von unseren FÜNFZEHN System unserer NSD Methode an die Hand, die es überhaupt erst möglich machen, im Handwerk ein +10 Millionen Unternehmen aufzubauen. (Auch wenn sich 10 Mio. für dich weit weg anhört: Wenn du nie losgehst, kommst du nie an :)

Denn das Geschäftsmodell Handwerk hat **natürlich bedingte Grenzen**: Du brauchst immer Menschen, die die Dienstleistung ausführen, und hast in der Regel ein physisches Produkt, das verbaut wird. Diese Produkte müssen vorfinanziert, dem Kunden visuell überzeugend dargestellt und schließlich fachgerecht montiert werden.

“Sei innovativ, verändere die Welt”





Und was du wahrscheinlich auch schon mitbekommen hast: Leider sind die Zeiten gänzlich vorbei, in denen man nur mit Qualität überzeugt und der nächste Kunde von "alleine" kam. Man kann davon halten, was man möchte, aber **heute gewinnt derjenige**, der lauter und sichtbarer ist und die **neuen Spielregeln versteht**.

Und eine Sache, die du nicht vergessen solltest: In dem Moment, in dem du nicht wächst, wächst jemand anderes und nimmt dir Marktanteile weg. Wenn du sicherstellen willst, dass es deinen Betrieb in 5 bis 10 Jahren noch gibt, dann ist es deine Pflicht, dein Unternehmen wachsen zu lassen und diese Spielregeln zu verstehen.

Dieser Report richtet sich an Betriebe, die auf Wachstum als Überlebensstrategie setzen.

Ich zeige dir auf den folgenden Seiten, wie wir in der Gruen Gruppe und bei unseren Kunden Dinge anwenden, die für Handwerksbetriebe absolut unüblich, in anderen Branchen aber Standard sind.

Und auch wenn du dich bei den folgenden Seiten fragst wie passt das mit dem System zusammen was Noscience installiert, dann hier einmal eine Einwandvorwegnahme: **Die Systeme die wir bei unseren Kunden individuell fertigen, sind die absolute Grundlage und Basis um überhaupt die weiteren "Punkte" der NSD Methode anzuwenden.**

Denn bei einer Sache wirst du mir mit Sicherheit zustimmen: Ein Kunde, der bereits begeistert ist, kauft mit extrem hoher Wahrscheinlichkeit auch ein weiteres Produkt, weil er dir vertraut, vorausgesetzt, es bringt ihn wirklich sein Ziel näher. Und genau das ist der Grund, warum ich dir in diesem Report vier meiner Strategien offenlege: **Ich will, dass dein Betrieb so schnell wie möglich messbar mehr Umsatz und Gewinn macht!**

Denn dann wirst du wieder auf mich zukommen. **Und dann zeige ich dir die nächsten Hebel, mit dem du deinen Betrieb wieder verdoppeln oder sogar verdreifachen kannst.**

Viel Erfolg beim Lesen und Umsetzen!
Steven.

Das generische Neukundensystem

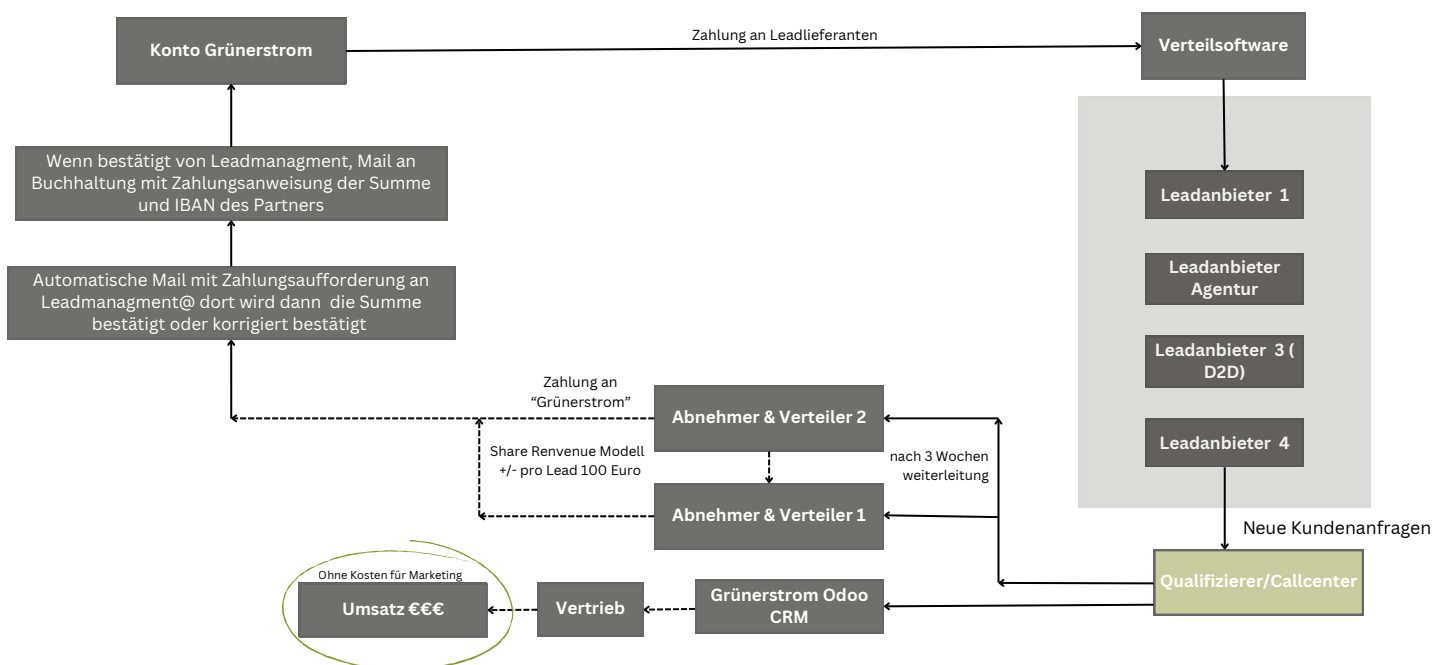
Das „Null-Euro-Lead-System“:

Wie wir unbegrenzt kaufbereite FRISCHE Anfragen generieren

Die meisten Handwerksbetriebe scheitern bei der Skalierung, weil ihnen bei steigenden Marketingkosten die Puste ausgeht. Mehr Leads bedeuten normalerweise mehr Risiko und Vorfinanzierung.

Wir nutzen ein System, mit dem du Anfragen effektiv kostenlos generierst – und zwar in unbegrenzter Menge. So funktioniert das aktive Lead-Verteilsystem:

- ✓ **Multi-Kanal-Einlieferung:** Wir binden verschiedene Lieferanten gleichzeitig an – von Marketing-Agenturen über Door-to-Door-Teams bis hin zu großen Lead-Plattformen.
- ✓ **Zentrale Vorqualifizierung:** Alle eintreffenden Anfragen fließen sofort in ein externes Callcenter, werden dort blitzschnell vorgefiltert und direkt in dein Odoo-CRM an deinen Vertrieb übergeben.
- ✓ **Refinanzierung durch Zweitverwertung:** Anfragen, wandern nach 3 Wochen automatisch an weitere Lead-Broker die diese nach qualifizieren und neu verteilen.
- ✓ **Revenue Share:** Für jeden weitergeleiteten Lead fließt eine Vergütung zurück. Diese Einnahmen decken mehr als die Kosten für die ursprünglichen Lead-Lieferanten.
- ✓ **Das Ergebnis:** Dein Marketing finanziert sich von selbst. Du kannst den Anfragenhahn so weit aufdrehen, wie du möchtest, **ohne auch nur einen Euro Risiko für Werbekosten zu tragen.**



Vollautomatisiert: Dieses gesamte Zusammenspiel von der Lead-Einspielung bis hin zur automatisierten Provisionsabrechnung läuft im Hintergrund ohne weiteres zutun.

Du brauchst kein riesiges Verwaltungs-Team, sondern einfach nur ein System mit den notwendigen Automatismen. Erst dadurch wird Wachstum zum Selbstläufer.

Das Vertriebssystem

Wenn du deinen Betrieb auf ein neues Level heben willst, musst du eine harte Realität akzeptieren: Die besten Handwerker sind selten gute Verkäufer.

Ein Meister oder Projektleiter, der tagsüber Baustellen koordiniert und abends Angebote schreibt oder Verkaufsgespräche führt, ist der Flaschenhals deines Unternehmens. Wenn du nach den Sternen greifen willst, brauchst du ein System, das planbar Neukunden gewinnt unabhängig von deiner operativen Kapazität.



Die NSD-Vertriebsformel

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Kostenlose} \\ \text{Kundenanfragen} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Vertrieb} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Standardisierte} \\ \text{Ausbildung} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Attraktives} \\ \text{Provisionsmodell} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Zentrales} \\ \text{System} \\ \hline \end{array} = \text{Skalierung ohne operatives Chaos.}$$

Die 2 von 5 Wegen im externen Vertrieb: Agenturen vs. eigene Handelsvertreter-Struktur

Wenn wir von externem Vertrieb sprechen, gibt es grundsätzlich zwei erprobte Wege:

1. **Zusammenarbeit mit externen Vertriebsagenturen** (fertige Teams, die auf Auftragsbasis verkaufen).
2. **Aufbau einer eigenen Handelsvertreter-Struktur** (selbstständige Handelsvertreter nach § 84 HGB). → Würde ich dir Empfehlen.

unschlagbare Vorteile dieser Vertriebsstruktur

Kein Fixkosten-Risiko (100 % erfolgsbasiert): Du zahlst Provisionen nur dann, wenn wirklich Umsatz fließt. Du baust kein teures Wasserkopf-Gehaltssystem auf. (Was im Vertrieb eigentlich Standard ist, nur in Deutschland irgendwie nicht)

Maximale Motivation & Performance-Kultur: Selbstständige Handelsvertreter und Agenturen leben von Abschlüssen. Sie haben eine völlig andere Dynamik und einen anderen Zielantrieb als angestellte Kräfte im 9-to-5-Dienst.

Unbegrenzte Skalierbarkeit: Wenn dein System steht, **kannst du 5, 10 oder 50 externe Vertriebler anschließen**, ohne dass deine festen Betriebskosten steigen. (Wenn du dabei Hilfe brauchst gibst gern bescheid)

Kein arbeitsrechtlicher Ballast: Themen wie Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, Kündigungsschutz oder Urlaubsansprüche fallen bei selbstständigen Vertriebspartnern weg.

Schnelle Marktdurchdringung: Erfahrene Handelsvertreter und Agenturen bringen oft schon Netzwerke, Vertriebsskill und Verhandlungsgeschick mit.
→ **Wichtig das Anreizsystem muss passen, um sie langfristig zu binden :)**



Kostenlose Originalvorlage unserer Handelsvertreterverträge

„Ein Vertrieb ist nur so gut wie das System, das ihn steuert. Ohne lückenloses, automatisiertes **Onboarding & Controlling** erzeugst du kein Wachstum, sondern Wildwuchs.“

Viele Handwerksbetriebe scheitern beim Aufbau eines externen Vertriebs, weil sie neue Partner ins kalte Wasser werfen. Wir steuern die gesamte Einarbeitung und Führung über eine vollautomatisierte Onboarding & Vertriebs Pipeline

Sobald ein neuer Vertriebspartner über unsere Akquise-Funnels einsteigt, greift eine automatisierte Kette: (Hier eine extrem vereinfachter Überblick)

Pipeline steuert die Einarbeitung und Führung auf Autopilot:

- **Setup & Rechtssicherheit:** Digitales Formular: Mobile Erfassung aller Stammdaten (Ausweis, IBAN, Kleidergrößen).
- **Automatisierter HV-Vertrag:** Digitaler Versand (§ 84 HGB) mit automatischen Erinnerungsschleifen.
Qualitätsgate: Freischaltung erst nach vollständiger Signatur und Prüfung.

3-Säulen-Training: Onboarding-Calls mit der Führungskraft, 1:1-Mentoring und Praxis-Seminare.
Leads gegen Leistung: Wöchentliche Verkaufso Coachings schalten Schritt für Schritt kostenlose Kunden-Leads frei.

Das Ergebnis: Das System trennt Performer von Karteileichen, macht Partner in Rekordzeit produktiv und entlastet den Innendienst maximal.

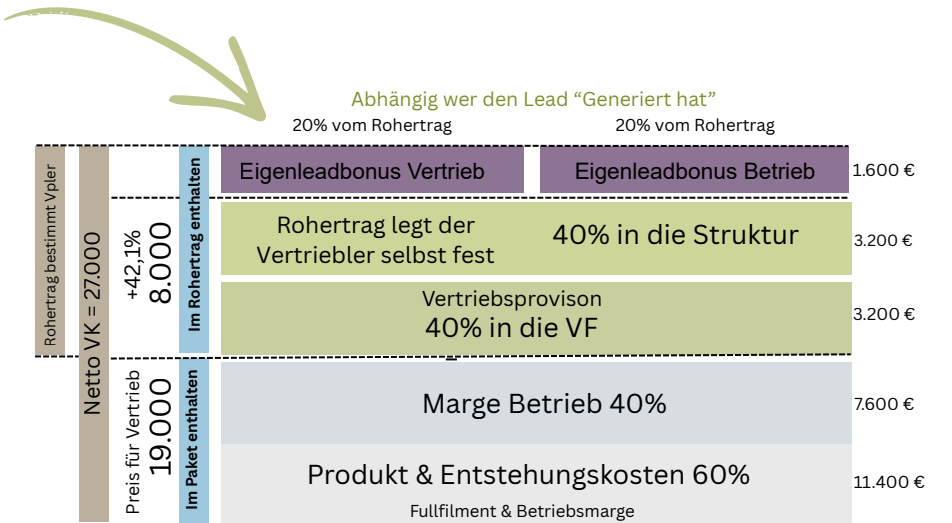
Provisionsmodelle scheitern in der Regel daran, dass sie auf den **Reine Umsatzprozenten basieren und der Anreiz für den Provisionierten nicht hoch genug ist.** Verkaufen Vertriebler mit Rabatten, leidet die Marge des Betriebs. Unser System basiert Standardmäßig auf einer dynamischen Rothertrags-Kalkulation:

Der Vertriebler bestimmt seinen Rothertrag selbst (bestimmt sein Anreiz selbst): Über vorgegebene Preis-Korridore im Odoo-System legt der Vertriebspartner den VK-Preis fest. Je höher der Verkaufspreis, desto höher fällt sein eigener Rothertrag aus.

Feste Margensicherung für deinen Betrieb: Produktkosten (z. B. 60 %) und Betriebsmarge (z. B. 40 %) bleiben unberührt. Der Betrieb macht bei jedem Deal seinen garantierten Gewinn.

Anreiz für Eigenleads: Bringt der Vertriebler den Kunden selbst mit (Eigenlead), sichert er sich einen zusätzlichen Eigenlead-Bonus (20 % vom Rothertrag). **Das spart dem Betrieb externe Marketingkosten.**

Motivation für die Führungsebene: 40 % des Rothertrags fließen transparent in die Struktur- und Teamleiter-Vergütung. So bauen deine besten Führungskräfte eigenständig performante Teams auf.



Das standardisierte Angebot

Der Denkfehler im klassischen Handwerk: Du fährst zum Kunden, misst aus, fährst zurück ins Büro, tüftelst stundenlang an einer individuellen Kalkulation und schickst das Angebot schließlich per E-Mail raus..

Das Ergebnis ist immer dasselbe:

- Der Kunde vergleicht nur noch den Endpreis unten rechts.
- Die Verbindlichkeit geht verloren und der Kunde schiebt die Entscheidung auf, oder entscheidet sich für jemand anders der schneller war.
- Dein Team verbrennt Büro-Arbeitszeit mit dem Verfassen von Angeboten, die nie beauftragt werden. → **Und das ist mittlerweile ganz Normal. Wir werden jeden Tag mit tausenden Informationen geflutet auch dein Interessent.** (Das heißt nicht das du dagegen nichts machen kannst)

Unsere Kunden bauen ihren Vertrieb standardmäßig auf ein völlig anderes System um: Der Abschluss erfolgt direkt vor Ort beim ersten Termin.

Warum das funktioniert: Das standardisierte Angebot. Das NoBrainer Angebot.

Was so gut ist das deine Kunden nicht NEIN sagen können.

(Und falls dein Gedanke jetzt ist: Wie soll das gehen, ich bin Fliesenleger und alle Bäder sind unterschiedlich oder ich bin Tischler, alle Möbel sind unterschiedlich, muss ich dir die harte Realität um die Ohren hauen: Blödsinn. Du weisst nur nicht wie du aus deinem "Unterschiedlich" ein "Fließband" baust.

Ein Vertriebsteam kann nur dann auf Höchsttoure laufen,
wenn das Angebot nicht jedes Mal neu erfunden werden muss.
Ein durchdachtes, standardisiertes Angebots-Framework
setzt dem Zettelchaos ein Ende.



- Wahrnehmung & Transparenz: eine optisch attraktive Darstellung, Auszeichnungen, Garantien und Zertifikate sind fest verbaut und erzeugen sofortiges Vertrauen.
- Rechtssicherheit & Geschwindigkeit: Wichtige Bausteine wie Liefer- und Leistungsverträge für KfW-Förderungen, Widerrufserklärung für einen schnellen Baustart sind direkt im Dokument integriert.
- Durch vordefinierte Leistungspakete wird verhindert, dass Verkäufer die nicht so tief in der Materie stecken wie du, mit unrentablen Rabatten die Firmensubstanz gefährden.

Das Herzstück der späteren Abwicklung: Ein Baustartdokument (BSD)

Die größte Angst von Handwerksunternehmen vor einem schnellen Verkauf vor Ort ist: „Was ist, wenn der Verkäufer etwas Unmögliches verspricht?“ Genau dafür ist das Baustartdokument (BSD) fest im Angebotsprozess integriert.

Das Ergebnis für deinen Betrieb

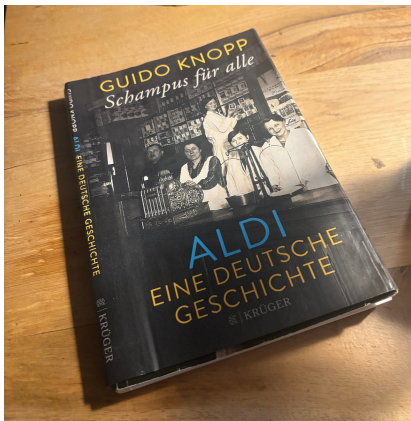
Maximale Abschlussquote: Der Kaufvertrag wird in der Phase der höchsten Begeisterung geschlossen direkt vor Ort beim Kunden. Und absolute Kalkulationssicherheit.

Der Innendienst muss keine Angebote „nachschieben“, sondern bekommt fertig konfigurierte, unterschriebene Aufträge. **Deine Bauleiter und Monteure wissen ab Tag 1 exakt, was sie auf der Baustelle erwartet.**

Wie Aldi & Co. wirklich wachsen..

Bei dem Buch hat es Klick gemacht.. Ich wollte wachsen konnte aber nur den Gewinn des letzten Monats in neue Anfragen investieren und dann kam das: **Große Discounter wie Aldi, Netto und Norma** kaufen Waren bei ihren Lieferanten, verkaufen sie sofort an Endkunden und zahlen erst 90 bis 365 Tage später. Was in der Zeit auf dem Konto passiert ist eine Liquiditätsrakete..

Diese Unternehmen nutzen die neue Liquidität, um in neue Filialen und in Kundenakquise zu investieren. **Im Handwerk ist dieses Potenzial überhaupt nicht ausgeschöpft**, da sie Materialien oft sofort oder per Vorkasse zahlen, um **lächerliche 3% Rabatt** zu erhalten. Dadurch nutzt der Großhandel die Liquidität der Betriebe, um sich bei Herstellern vorzufinanzieren, während die deren Rechnungen erst in sechs Monaten bezahlt... **Irgendwie absurd oder?**



Praxis Rechenbeispiel: Wie aus 1 Auftrag per zauberhand 3 neue entstehen. Der Materialeinsatz im Handwerk liegt typischerweise zwischen 40 % und 60 % (nehmen wir den Median von 50 %)

- Verkaufspreis deines Angebots, Bsp : 20.000 €
- Materialeinsatz (50 %): 10.000 €
- CAC (Deine totalen Kosten zur Generierung eines Auftrages)
3.000 € (Marketing + Vertrieb)

Wenn du mit deinen Lieferanten ein verhandeltes Zahlungsziel von z. B. 6 bis 12 Monaten hast (nein das ist kein Hexenwerk wenn man weiß wie.. wenn du soweit bist bekommst du von uns die passenden Unterlagen dazu), musst du diese 10.000 € Materialkosten erst in der Zukunft bezahlen. Der Kunde zahlt dir das Projekt aber sofort nach Abwicklung. (Lieferanten Zahlungsziele sind nur einer von 8 Bausteinen die man hier nutzt)

Du hast also 10.000 € mehr Cash auf dem Konto, die eigentlich dem Lieferanten gehören, die du aber monatelang nutzen kannst → es ist viel günstiger und flexibler als Konkurrent.

Und jetzt: die Reinvestitions-Formel:

Kostet dich ein Neukundenauftrag in der Praxis beispielsweise 3.000 € (1.000 € Werbekosten für Leads + 2.000 € Vertriebsprovision) sieht die Formel so aus:

10.000 € gewonnene Liquidität ÷ 3.000 € Akquisekosten = 3.3 neue Kundenaufträge!

Das bedeutet: Ein einziger generierter Auftrag finanziert dir die Akquise für mehr als DREI neue Aufträge! Und bei jedem dieser drei neuen Aufträge wendest du dasselbe Prinzip wieder an. Das ist ein mathematischer Schneeball-Effekt. So lang bist du an deinen Kapazitätsgrenzen in der Abwicklung angelangt bist.

Die wichtigste Warnung: Das ist erst Punkt 11 unserer NSD-Methode!

Bevor du diesen Hebel umlegst, **MÜSSEN** deine Fundamente felsenfest stehen:

- Ein Lead- und Vertriebssystem (damit Neukunden planbar abgeschlossen werden).
- Ein sauberes Fulfillment / Abwicklung (damit Aufträge auch in der Menge verbaut werden).
- Ein Controlling (damit du Stundengenau deine Liquidität im Auge hast).

Die typischen Probleme unserer Kunden

Kundenbeispiel 1

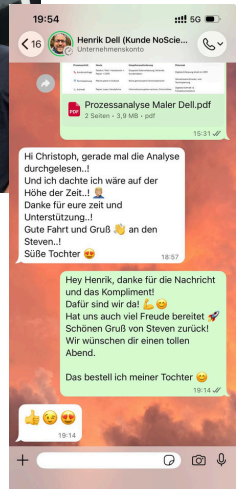
2 Stunden Zeitaufwand pro Angebot + Nachverfolgung alles „im Kopf“. Anfragen auf Zetteln, Terminplanung in Outlook, Aufträge am Whiteboard. Absprachen per WhatsApp, unvollständige Aufmaße uvm...

Die Transformation

- ✓ Angebote auf Knopfdruck: Automatisierte Erstellung in wenigen Minuten statt Stunden.
- ✓ Zentrale digitale Projektakte: Volle Transparenz für Büro und Baustelle per App – ganz ohne Papier.
- ✓ Rechtssicheres Fulfillment: Digitale Abnahme, fehlerfreie Materialerfassung und sofortige Rechnungsstellung.



Malerbetrieb Henrick Dell
+ 10 Mitarbeiter



Kundenbeispiel 2

Mehrfache Dateneingabe in verschiedene Programme. Wichtige Kenntnisse sind nur bei wenigen erfahrenen Mitarbeitern vorhanden, was bei deren Ausscheiden zu Wissensverlust führt. Unübersichtliche Materialbestellungen und fehlende Packlisten erschweren die Prozesse.

Die Transformation

- ✓ Anfragen, Angebote, Baustellendokumentation, Materialverwaltung und Buchhaltung fließen automatisiert in einer zentralen Projektakte zusammen.
- ✓ Dokumente, Herstellerunterlagen und Notizen liegen direkt am Projekt. Das Wissen bleibt dauerhaft im Unternehmen gesichert – unabhängig von einzelnen Personen.
- ✓ Mobile Zeiterfassung, Fotos, Sprachnotizen und Urlaubsplanung direkt von der Baustelle per Smartphone oder Tablet.



Dachdeckerei Engels
+ 14 Mitarbeiter

Kundenbeispiel 3

Software-Flickenteppich: CRM (Fresh Sales) und Ortung (Geocapture) funktionieren zwar isoliert, sprechen aber nicht mit der Buchhaltung und Kalkulation (Data Floor). Manuelle Bürokratie: Buchhaltung und Controlling basieren noch immer auf starren Excel-Tabellen. Rechnungen und Lieferscheine werden zeitraubend per Hand geprüft.

Die Transformation:

- ✓ Automatisierte Dokumenten- und Rechnungsverarbeitung (OCR) für Eingangsrechnungen und Lieferscheine, die automatisch gescannt und Projekten zugeordnet werden.
- ✓ Nahtlose Datenzusammenführung von Zeiterfassung, Materialverbrauch
- ✓ Controlling-Dashboards und SEPA-Auszahlungen an einem zentralen Ort
- ✓ Klare Rollen- und Rechtssysteme mit strukturierter Rechtevergabe an verschiedenen Standorten.



GALA BAU Ab durch die Hecke
+ 40 Mitarbeiter

Lass mich raten...

Du hast das Gefühl, deinen Mitarbeitern alles 50-mal erklären zu müssen, weil Absprachen ständig vergessen werden, und verbringst mehr Zeit damit, Fehler auszubügeln, als dein Unternehmen strategisch zu führen. Weil gute Leute schwer zu finden sind, **nutzen einige Mitarbeiter den Fachkräftemangel unbewusst aus**. Du traust dich kaum noch, klare Vorgaben zu machen aus Angst, dass dir die nächsten Gesellen weglaufen? **Du bist nicht der erste und einzige in dieser Situation...**

Oder:

Die Auftragsbücher sind zwar randvoll, aber **du kommst vor 20 Uhr nicht aus dem Büro**. Tagsüber koordinierst du Baustellen und beantwortest Kundenfragen, abends schreibst du Angebote, kontrollierst Stundenzettel und jagst fälligen Rechnungen hinterher. **Ohne dich steht der Laden komplett still**. Du hast zwar ein auf dem Papier erfolgreiches Geschäft, aber null Zeit für deine Familie, Hobbys oder deine eigene persönliche Freiheit? **Auch hier: Du bist nicht der erste und einzige in dieser Situation...**

Und jetzt der Klassiker:

Du wolltest deinen Betrieb eigentlich schon längst digitalisieren und hast für jedes Problem ein eigenes Tool angeschafft, ein CRM für den Vertrieb (hoffentlich), ein Tool für die Arbeitszeit, Excel für die Kalkulation, WhatsApp für die Baustelle und ein altes Programm für die Buchhaltung. **Doch nichts davon funktioniert wirklich miteinander**. Daten müssen dreifach abgetippt werden, und du hast trotz fünf verschiedener Programme keinen Überblick über deine tatsächlichen Margen aus durch deine BWA die immer nur ein Rückblick ist... **Glückwunsch das nennt man Blindflug...**

Schau mal..

Hier sind 3 weitere Kunden, die genau wie du exakt die gleichen Probleme hatten.

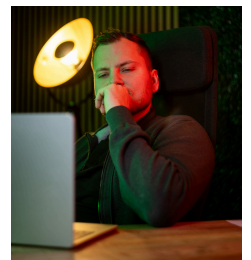
Sichtbarkeit → zu wenig Anfragen

Umsatz → kein Vertrieb

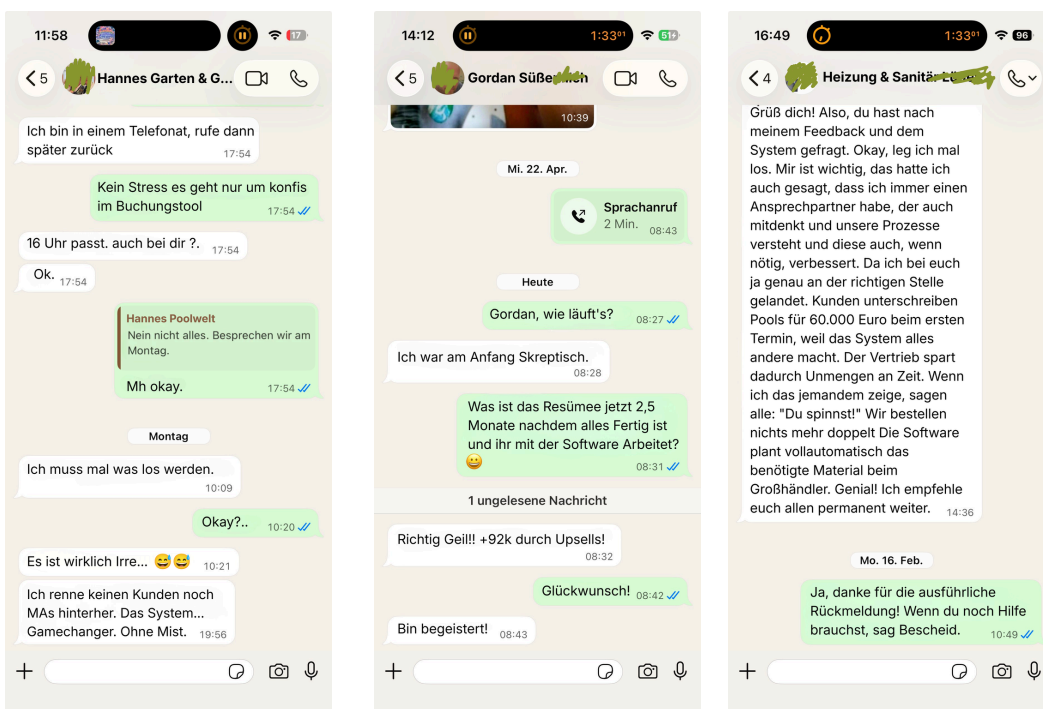
Mitarbeiter → schlechte Leistungserbringung

Controlling → keinen Überblick über Gewinn

Überraschung..kenne ich alles, und soll ich dir mal etwas sagen? Wenn du nichts änderst, ändert sich nichts.



Die LANGFRISTIG einzige Lösung ein quelloffenes Open-Source-ERP-System, das sich lückenlos an DEINE Prozesse anpassen lässt.





In 10 Wochen zum Platzhirsch. Die neue NSD Methode für Handwerker wie dich.

Das Wichtigste: Die strategische Beratung

Dein Automatisierungsworkshop

Wir setzen uns mit dir deinem Team bei dir vor Ort an einen Tisch und schauen uns deine gewachsenen Prozesse & Abläufe vom ersten Kundenkontakt bis zur fertigen Schlussrechnung. Wir räumen das Chaos auf, bevor überhaupt eine Zeile Code geschrieben wird.



Prozessfassung: Wir analysieren deine realen Workflows **live bei dir Vor Ort** und decken die unsichtbaren Zeitfresser auf.



Das NSD-Lastenheft: Du erhältst eine glasklare, **fehlerfreie Blaupause** deiner zukünftigen Automatisierten Unternehmensstruktur.



Automatisierungs-Logik: Wir definieren genau, welche Schritte (z.B. Aufmaß-Übergabe, Rechnungsstellung, Zeiterfassung uvm.) **ab sofort komplett ohne dein Zutun** im Hintergrund laufen.

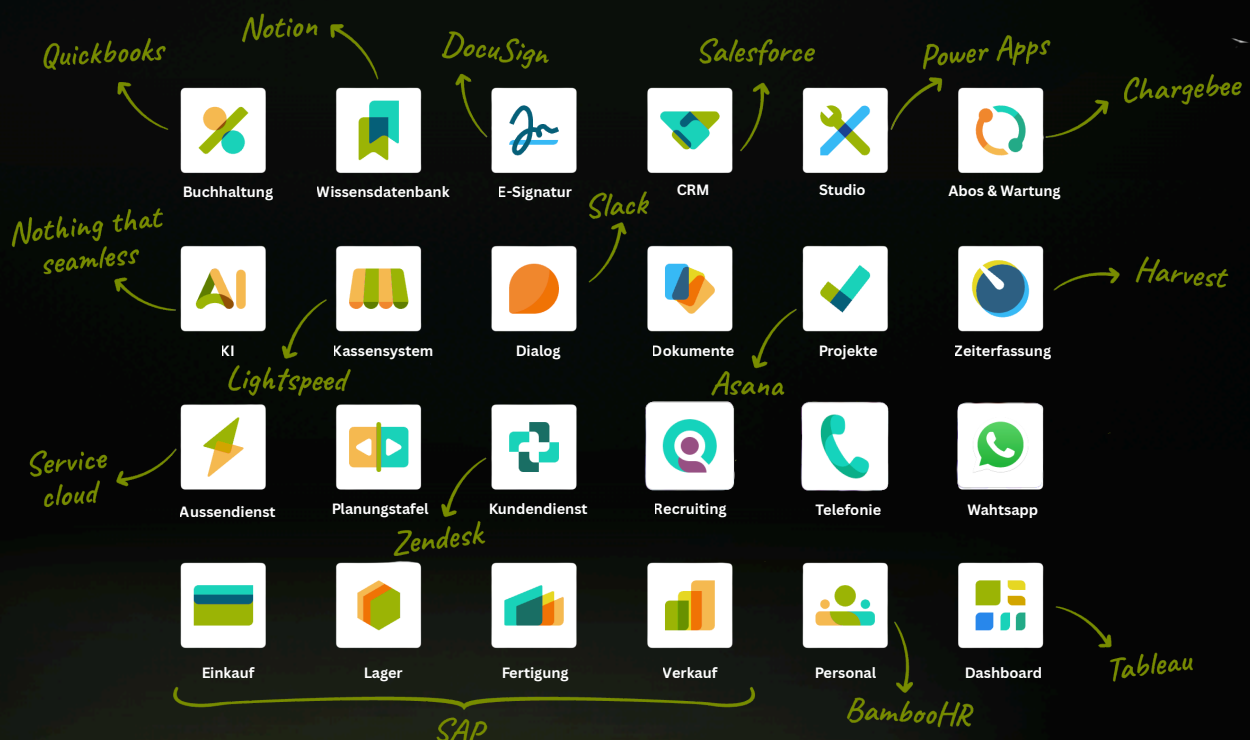
Mit unserer **NSD Methode** Automatisieren & digitalisieren wir deinen Handwerksbetrieb zu **100%**.

Einige Funktionen, die wir in unserer Open-Source-Lösung
standardmäßig bei unseren Kunden implementieren:

- ✓ **Digitale Kundenakte:** Alle Kontakte, Absprachen und Historien zentral an einem Ort.
- ✓ **Schnelle Angebote:** In wenigen Minuten aus Vorlagen erstellt und direkt per Mail versendet.
- ✓ **Digitale Unterschrift:** Angebote rechtssicher direkt auf dem Tablet beim Kunden unterschreiben lassen.
- ✓ **Projektplanung:** Visuelle Übersicht, welcher Mitarbeiter wann auf welcher Baustelle eingeplant ist.
- ✓ **Lager & Material:** Verbrauch mobil ausbuchen; automatische Warnung bei niedrigem Bestand.
- ✓ **Automatische Rechnungen:** Abschlags- und Schlussrechnungen GoBD-konform mit zwei Klicks erstellen.
- ✓ **Banking & Buchhaltung:** Automatischer Kontoabgleich; offene Rechnungen und Mahnwesen im Blick.
- ✓ **Echtzeit-Nachkalkulation:** Sofort sehen, wie profitabel jede einzelne Baustelle wirklich war.
- ✓ **Lieferanten-Einkauf:** Materialbestellungen direkt auslösen und Rechnungen per KI einlesen.

Ersetze alle Tools durch ein **einziges System** in deinen Handwerksbetrieb.

Jede App in unserer *NSD Methode* greift nahtlos in die andere. Schreibt dein Außendienstler ein Angebot, weiß das Lager sofort Bescheid. Bucht der Handwerker seine Zeiten auf der Baustelle, ist die Rechnung für die Buchhaltung schon fast fertig.



Dein nächster Schritt: ins Handeln kommen!

Du hast in diesem Report einen Kleinen Auszug gesehen, wie ein hochprofitables Handwerksunternehmen im digitalen Zeitalter aufgebaut ist. **Aber wissen ist gut die Umsetzung ist alles.**

Wenn du die NSD-Prozesse in deinem eigenen Betrieb erleben willst, hast du jetzt zwei Möglichkeiten:



Wähle zwischen zwei Optionen:

Option 1: Weiter wie bisher

Die aktuellen Herausforderungen in der Wirtschaft (Fachkräftemangel, Margendruck, Digitalisierung) lassen sich nicht allein durch mehr Arbeit bewältigen...

Option 2: Nutze das kostenlose Beratungsgespräch.

Scanne einen QR-Code auch dieser Seite für ein Strategiegelgespräch. (nur falls du noch keins hast) Dort zeigen dir, wie du dein Unternehmen effizienter gestaltest.

Null Risiko, maximaler Erkenntnisgewinn...

Ein wichtiger Hinweis: Für wen wir NICHT die Richtigen sind

Ich möchte weiterhin erhlich mit dir sein: Wenn deine Philosophie lautet „Hauptsache billig und am besten umsonst“, **dann bitte trage dich nicht ein..**

Wir wollen nicht die Billigsten sein, **aber die besten in dem was wir tun.**

Die Erfahrung zeigt: Diese Mentalität führt zu dauerhaften Kompromissen, Frust auf beiden Seiten und Kunden, denen man es nie recht machen kann. Wir arbeiten ausschließlich mit Handwerksunternehmern zusammen, die verstanden haben, dass Investitionen in funktionierende Systeme kein Geld kosten, sondern Geld bringen.

Dein nächster Schritt:

Falls du noch kein Strategiegelgespräch hattest oder noch keins vereinbart hast, **scanne diesen QR-Code**, hinterleg deine Daten und jemand aus meinem Team wird sich so schnell wie möglich bei dir melden.

Kunden + Partner



Alles auf einen Blick

Die nötige Expertise
Referenzen
Persönlicher Ansprechpartner
Eigenen Handwerksbetrieb Skaliert
Software ist seit 2004 am Markt
28 Millionen Nutzer
Bei hunderten Handwerkern im Einsatz
Extrem zukunftsicher
Vor-Ort-Beratung
Wirtschaftlichkeitsanalyse
definierter Umsetzungszeitraum
Beste Preis Leistung zu Abomodellen
extrem Liquiditätsschonend
100 % DSGVO-konform
Mitarbeiter-Onboarding & Schulung
Keine IT-Kenntnisse erforderlich



Ende

www.noscience.de

NOSCIENCE

Kontaktiere uns!

Grünerstrom GmbH

Gustav-Ricker-Straße 62

39120 Magdeburg

Telefon: 0391-50549151

E-Mail: info@gruenerstrom.net

gruenerstrom.net

Steven Hermes