

Digitalisierungsscheck

Ist-Analyse und Handlungsempfehlungen

Unternehmen: Mustermann GmbH

Datum: 17. April 2026

Erstellt von: Julius Lindenlaub

BuildTomorrow.
Die Landschaftsgärtner von Morgen

Inhaltsverzeichnis

1. Management Summary	1
2. Unternehmen und Ausgangslage	1
3. Gesamtbewertung des Digitalisierungsgrads	2
4. Detailanalyse	3
4.1 Strategie und Steuerung	3
4.2 Kundenprozess und Lead-Management	4
4.3 Angebot, Kalkulation und Abrechnung	4
4.4 Baustellenprozess	5
4.5 Dokumentenmanagement	5
4.6 Kommunikation	6
4.7 Online Auftritt	6
4.8 IT-Infrastruktur und Mitarbeiter	6
5. Handlungsempfehlungen im Überblick	7
6. Umsetzungsroadmap	8
7. Fazit	9

1. Management Summary

Die *Mustermann GmbH* ist digital solider aufgestellt als der Branchendurchschnitt – und hat gleichzeitig konkrete Engpässe, die täglich Effizienz kosten. Die kaufmännische Abwicklung und das Dokumentenmanagement funktionieren professionell und stabil. Doch zwischen Büro und Baustelle entstehen täglich Informationsverluste: durch manuelle Zeiterfassung, parallele Kommunikationswege und eine Ressourcenplanung, die noch überwiegend auf Excel basiert. Diese Lücke zwischen administrativer Stärke und operativer Schwäche ist die zentrale Herausforderung. Der Gesamtreifegrad liegt bei 3,6 von 5 – ein gutes Fundament, das mit gezielten Maßnahmen auf ein deutlich höheres Niveau gebracht werden kann. Drei Handlungsfelder haben dabei die höchste Hebelwirkung:

- **Mobile Zeiterfassung und Baustellenrückmeldung** – um Medienbrüche zwischen Baustelle und Büro zu schließen
- **Ressourcen- und Einsatzplanung** – um Auslastung transparent zu machen und Engpässe frühzeitig zu erkennen
- **Strukturiertes Lead-Management** – um Kundenanfragen nicht länger auf Papierlisten zu verlieren

Wer in diese drei Bereiche investiert, reduziert nicht nur Zeitverluste – er schafft die Grundlage für skalierbares Wachstum.

2. Unternehmen und Ausgangslage

Unternehmensprofil

Die *Mustermann GmbH* ist ein mittelständischer Betrieb im Garten- und Landschaftsbau mit rund 20 Mitarbeitenden. Das Leistungsspektrum reicht von Privatgärten über bis hin zu Pflegeleistungen. Organisatorisch gliedert sich das Unternehmen in mehrere Kolonnen im Außendienst sowie ein zentrales Büro mit Bauleiter, Assistenz und Geschäftsführung.

Entscheidungen zu Digitalisierung und Investitionen werden zentral durch die Geschäftsführung getroffen. Das Interview für diesen Bericht wurde daher direkt mit dem Geschäftsführer geführt.

Einordnung in den Branchenkontext

Studien zur Digitalisierung im Handwerk zeigen ein branchentypisches Muster: Büroprozesse sind in vielen GaLaBau-Betrieben bereits digitalisiert, während die Baustelle analog oder hybrid bleibt. Ressourcenplanung in Excel ist die Regel, nicht die Ausnahme. Mobile Zeiterfassung wird eingeführt, aber selten vollständig integriert. Die häufigsten Folgen: fehlende Transparenz über Auslastung, Medienbrüche zwischen Außen- und Innendienst, unstrukturierter Informationsfluss.

Vor diesem Hintergrund **liegt die Mustermann GmbH im oberen Mittelfeld der Branche** – vor allem dank des professionellen Dokumentenmanagements und der stabilen Bürostruktur. Das ist eine gute Ausgangsbasis. Es bedeutet aber auch: Die Wettbewerber, die jetzt in operative Digitalisierung investieren, werden diesen Vorsprung aufholen.

3. Gesamtbewertung des Digitalisierungsgrads

Bereich	Bewertung (1–5)	Einschätzung
Angebot / Kalkulation / Abrechnung	4,5	Stärke
Dokumentenmanagement	4,5	Stärke
Kommunikation	4	Stärke
IT-Infrastruktur & Mitarbeiter	4	Solide
Online-Auftritt	3,5	Solide
Strategie & Steuerung	3	Entwicklungsbedarf
Baustellenprozesse	3	Entwicklungsbedarf
Kundenprozess / Lead-Management	2	Entwicklungsbedarf

Gesamtreifegrad: 3,6/5

Was diese Zahlen bedeuten

Das Bild ist eindeutig: Die Mustermann GmbH ist in allem, was das Büro betrifft, gut aufgestellt. Dataflor als Branchensoftware, ELO als DMS, Microsoft Teams für die interne Kommunikation – das sind professionelle Werkzeuge, die auch professionell genutzt werden.

Die schwachen Werte konzentrieren sich auf drei zusammenhängende Bereiche: Wie Kundenanfragen erfasst werden, wie Ressourcen geplant werden und wie die Baustelle mit dem Büro kommuniziert. Das ist kein Zufall – es ist die klassische Bruchlinie zwischen Verwaltung und Ausführung, die viele GaLaBau-Betriebe kennen. Und es ist genau dort, wo der größte Hebel liegt.

4. Detailanalyse

4.1 Strategie und Steuerung – 3 / 5

Digitalisierungsentscheidungen werden bei der Mustermann GmbH pragmatisch und erfahrungsbasiert getroffen: Wenn ein klarer Mehrwert erkennbar ist, wird investiert. Einen formalisierten Digitalisierungsplan oder ein dediziertes Budget gibt es nicht. Dieser Ansatz hat seinen Vorteil – er verhindert Investitionen in Tools, die niemand nutzt. Er hat aber auch einen strukturellen Nachteil: Ohne strategischen Rahmen fehlt die Grundlage, um Einzelprojekte aufeinander abzustimmen, Abhängigkeiten zu erkennen und Einführungen systematisch zu begleiten.

Ein Beispiel dafür ist die Einführung einer Totalstation, die nicht die erhofften Ergebnisse brachte – rückblickend fehlten strukturierte Schulungen und eine klare Prozessintegration. Das ist ein Muster, das sich bei unbegleiteten Softwareeinführungen häufig wiederholt und dringend vermieden werden sollte.

Empfehlungen:

- Digitalisierungsstrategie für die nächsten 3–5 Jahre definieren, auch wenn sie nur eine Seite umfasst

- Interne Verantwortlichkeit für Digitalisierungsthemen benennen
- Für jede Softwareeinführung einen Standardprozess etablieren: Pilotphase → Schulung → Feedbackrunde → Rollout

4.2 Kundenprozess und Lead-Management – 2 / 5

Kundenanfragen kommen per Telefon oder E-Mail herein und werden von der Assistenz auf einer Papierliste erfasst. Die CRM-Funktion, die in Dataflor bereits enthalten ist, wird kaum genutzt. Kundendaten werden erst bei der Angebotserstellung digital angelegt. Das bedeutet: Zwischen dem ersten Kontakt und dem Angebot existiert keine strukturierte Übersicht darüber, welche Anfragen offen sind, welche priorisiert werden sollten und welche Leads verloren gegangen sind. Gerade in einem Betrieb mit begrenzten Kapazitäten ist das ein relevantes Problem – weil nicht jeder Auftrag gleich rentabel ist und eine bewusste Priorisierung direkten Einfluss auf die Marge hat. Eine durchdachte Ressourcenplanung kann hier auch helfen einzuschätzen, wie viele Kapazitäten frei sind.

Empfehlungen:

- Sofortmaßnahme: CRM-Modul in Dataflor aktivieren und für die Erfassung aller Anfragen verpflichtend einführen
- Mittelfristig: Einfaches Lead-Board einrichten (Status: Neu / In Bearbeitung / Angebot verschickt / Gewonnen / Verloren)
- Alternative für mehr Funktionalität: Externes Tool wie Monday.com oder HubSpot, falls KS21 zu unflexibel ist
- Ressourcenplanung standardisiert einführen (mehr in 4.4)

4.3 Angebot, Kalkulation und Abrechnung – 4,5 / 5

Dieser Bereich ist sehr stark. Die gesamte kaufmännische Abwicklung läuft über Dataflor – von der Stammdatenpflege über Kalkulation und Massenlisten bis zur Rechnungsstellung. Die Rechnungsprüfung erfolgt über DATEV. Das System funktioniert stabil, wird aktiv genutzt und bietet kaum grundlegenden Optimierungsbedarf. Der einzige Hebel liegt im vorgelagerten Schritt: Ein strukturierteres Lead-Management würde dafür sorgen, dass nur die richtigen Anfragen überhaupt in die Angebotserstellung gelangen.

4.4 Baustellenprozesse – 3 / 5

Hier liegt großes Potential – und gleichzeitig die höchste Komplexität bei der Umsetzung. Die aktuelle Situation ist von Parallelstrukturen geprägt: Bauablaufplanung läuft in Excel, Pläne werden per Papier, Tablet und E-Mail verteilt, Zusatzleistungen werden auf Rapportzetteln erfasst, Baudokumentation läuft über WhatsApp und Fotos. 3 von 4 Kolonnen nutzen Tablets – aber ohne durchgängigen digitalen Prozess dahinter. Der Medienbruch zwischen Baustelle und Büro ist strukturell.

Zwei Möglichkeiten könnten in diesem Bereich eine Optimierung bewirken:

- Mobile Zeiterfassung (kurzfristig) GeoCapture wird bereits evaluiert. Das Tool bietet GPS-gestützte Zeiterfassung mit Projektzuordnung und mobilen Rückmeldungen. Entscheidend ist die Integration mit Dataflor – ohne diese entsteht nur ein weiteres Datensilo. Die Integration sollte vor der Einführung verbindlich geklärt sein. (ist sehr gut möglich)
- Falls GeoCapture nicht ausreichend ist, könnte eine Baustellenmanagement-Software (mittelfristig), wie Capmo, Craftnote oder Fieldwire, strukturierte Baudokumentation, digitale Mängelerfassung und klare Kommunikation zwischen Baustelle und Büro ermöglichen. Diese Entscheidung sollte nach Implementierung der mobilen Zeiterfassung getroffen werden – in der richtigen Reihenfolge.

4.5 Dokumentenmanagement – 4,5 / 5

Das Dokumentenmanagement mit ELO ist der deutlichste Stärkebereich des Unternehmens – und liegt weit über dem Branchendurchschnitt. Digitale Bauakten, strukturierte Ablage, klare Zugriffsrechte und Outlook-Integration sind vorhanden und werden genutzt.

Hier besteht kein grundlegender Handlungsbedarf. Das System sollte bei zukünftigen Digitalisierungsschritten als Anker genutzt werden – neue Tools sollten wo möglich in die bestehende ELO-Struktur eingebettet werden.

4.6 Kommunikation – 3,5 / 5

Die interne Bürokommunikation über Microsoft Teams mit strukturierten Kanälen funktioniert gut. Entscheidungen werden in regelmäßigen Bauleiterrunden getroffen. Die Baustellenkommunikation läuft über Telefon, WhatsApp und morgendliche Besprechungen am Betriebshof – was im Alltag funktioniert, aber mit wachsender Projektanzahl an Grenzen stoßen wird.

Größter **Schwachpunkt**: E-Mails. Die hohe Anzahl eingehender E-Mails führt zu Informationsverlust und unklaren Zuständigkeiten – vor allem bei geteilten Postfächern oder Weiterleitung. Hier kann bereits mit einfachen organisatorischen Regeln (Betreffzeilen-Konventionen, Verantwortlichkeiten) viel erreicht werden, bevor ein technisches Tool nötig wird.

4.7 Online-Auftritt – 3,5 / 5

Die neue Website ist ein solider Schritt. Instagram ist vorhanden, wird aber aktuell wenig bespielt. Bemerkenswert: Social-Media-Aktivität hat in der Vergangenheit nachweislich positive Effekte im Recruiting gezeigt – ein Argument, das in der aktuellen Fachkräftesituation nicht zu unterschätzen ist.

Das Google-Unternehmensprofil wird noch nicht aktiv gemanagt – ein einfacher, kostenloser Hebel für lokale Sichtbarkeit und Vertrauen bei Neukunden.

Empfehlungen:

- Klare Verantwortlichkeit für Social Media definieren (intern oder extern)
- Contentplan mit realistischem Rhythmus aufsetzen – Qualität vor Quantität
- Google-Unternehmensprofil mit aktuellen Fotos, Öffnungszeiten und Bewertungsmanagement aktivieren

4.8 IT-Infrastruktur und Mitarbeiter – 4 / 5

Die technische Basis ist solide: IT-Betreuung durch einen externen Dienstleister, gut ausgestattete Hardware, Bauleiter mit iPad, iPhone und Laptop. Die Infrastruktur ist kein Hindernis für weitere Digitalisierung.

Die eigentliche Herausforderung liegt bei der Akzeptanz: Neue Systeme stoßen bei einem Teil der Belegschaft auf Widerstand – ein Muster, das in der Branche sehr häufig ist und meist nicht an der Technologie liegt, sondern an der Einführung. Wer ein Tool einführt, ohne die Betroffenen einzubinden, erntet Ablehnung. Wer frühzeitig erklärt, warum eine Änderung sinnvoll ist, und praxisnahe Schulungen anbietet, erhöht die Akzeptanz erheblich.

5. Handlungsempfehlungen im Überblick

Die folgenden Maßnahmen sind nach Hebelwirkung und Umsetzbarkeit priorisiert. Die ersten drei haben die höchste Dringlichkeit – nicht weil sie technisch komplex sind, sondern weil sie täglich Effizienz kosten.

Priorität	Maßnahme	Erwarteter Nutzen
★★★ Hoch	Mobile Zeiterfassung einführen (GeoCapture)	Weniger Verwaltungsaufwand, weniger Fehler, schnellere Abrechnung
★★★ Hoch	Lead-Management in Dataflor aktivieren	Keine verlorenen Anfragen, bessere Angebotspriorisierung
★★★ Hoch	Ressourcenplanung aus Excel herausführen	Auslastungstransparenz, weniger Doppelarbeit
★★ Mittel	Baustellenmanagement-Software pilotieren	Durchgängiger digitaler Prozess Baustelle-Büro
★★ Mittel	KI-Richtlinien und Schulungen entwickeln	Strukturierter, sicherer Umgang mit KI-Tools im Team
★ Niedrig	Social-Media-Strategie und Google-Profil	Sichtbarkeit, Recruiting, Vertrauen

6. Umsetzungsroadmap

Phase 1: Grundlagen festigen (0–6 Monate)

Ziel: Die drei größten täglichen Reibungspunkte beseitigen.

- Mobile Zeiterfassung: GeoCapture-Evaluation abschließen, Integration mit Dataflor klären, Pilotbetrieb mit 2–3 Kolonnen starten. Erfolgskriterium: Zeiterfassung läuft ohne Papier, Daten fließen direkt in die Projektkalkulation.
- Lead-Management: CRM-Modul in Dataflor aktivieren, Verantwortlichkeiten definieren, Assistenz einweisen. Erfolgskriterium: Jede Anfrage ist im System, Statusübersicht existiert.
- Quick Win: Google-Unternehmensprofil einrichten und mit Fotos sowie Bewertungsanfragen aktivieren. Aufwand: ein halber Tag.

Phase 2: Operative Prozesse digitalisieren (6–18 Monate)

Ziel: Den Medienbruch zwischen Baustelle und Büro systematisch schließen.

- Ressourcenplanung: Excel-basierte Planung durch ein integriertes Tool ersetzen (entweder Dataflor-Modul oder spezialisierte Lösung). Ausgangspunkt: Anforderungen mit den Bauleitern gemeinsam definieren.
- Mitarbeiterschulungen: Begleitendes Schulungsprogramm für alle neuen Tools – praxisnah, auf der Baustelle, nicht im Seminarraum.

Phase 3: Intelligente Vernetzung (2–5 Jahre)

Ziel: Aus einzelnen digitalen Tools eine integrierte Plattform machen.

- Vollständige Integration von Baustelle, Planung und Büro in einem durchgängigen Datenfluss
- Automatisierte Auswertungen für Projektcontrolling und Nachkalkulation
- Strukturierter Einsatz von KI – für Angebotsvorbereitung, E-Mail-Management und Dokumentenanalyse – auf Basis klarer unternehmensweiter Richtlinien

7. Fazit

Die Mustermann GmbH hat in zentralen Bereichen bereits investiert – und das zahlt sich aus. Das professionelle Dokumentenmanagement, die stabile kaufmännische Software und die funktionierende Bürostruktur sind echte Wettbewerbsvorteile.

Was fehlt, ist der zweite Schritt: die operative Baustelle so digital zu machen wie das Büro. Dieser Schritt ist nicht komplex und nicht teuer – er erfordert vor allem Konsequenz in der Einführung und die Bereitschaft, gewachsene Gewohnheiten zu hinterfragen.

Die drei prioritären Maßnahmen – mobile Zeiterfassung, strukturiertes Lead-Management und eine bessere Ressourcenplanung – sind keine Zukunftsprojekte. Sie sind lösbare Probleme, die schon morgen angegangen werden können. Wer das tut, wird nicht nur effizienter arbeiten, sondern auch robuster wachsen.