



Industrie Commerce Pro

Regionale Stärke mit klarer Leistungsstruktur

Wie Malerbetriebe durch eine strukturierte Website mehr passende Aufträge und besseren Deckungsbeitrag erzielen

Praxis-Ratgeber für das Malerhandwerk

1. Ausgangssituation

Viele Malerbetriebe verfügen über eine Website, aber keine klar strukturierte Darstellung ihrer Leistungen.

Interessenten informieren sich heute meist online, vergleichen Anbieter und treffen eine Vorauswahl, bevor sie Kontakt aufnehmen.

Typische Probleme:

- Leistungen sind vorhanden, aber nicht klar strukturiert.
- Referenzen sind vorhanden, aber nicht verkaufsorientiert aufgebaut.

- Kontakt erfolgt überwiegend telefonisch.
- Projektanfragen über die Website kommen unvollständig rein.

Folge:

Betriebe mit klar strukturierter Website und nachvollziehbaren Leistungsbereichen werden früher ausgewählt und häufiger kontaktiert. Das Problem liegt selten in der handwerklichen Qualität, sondern oft in der fehlenden Struktur vor dem Auftrag. Eine klare digitale Leistungsstruktur kann hier viele Vorteile aufweisen und wirtschaftlich wirken.

Was qualifiziertere Projektanfragen wirtschaftlich bedeuten können

Im Malerhandwerk kosten unvollständige Projektanfragen oft Zeit für Rückfragen, Besichtigungen und Angebotsvorbereitung. Gleichzeitig fehlt diese Zeit für Projekte, die besser passen und wirtschaftlicher sind.

Beispielrechnung:

5 unqualifizierte Anfragen pro Monat
× 1,5 Stunden interner Aufwand
× 60 € interner Stundensatz
= **5.400 € interner Aufwand pro Jahr**

Führt eine strukturierte Projektanfrage zusätzlich zu nur **2 qualifizierten Anfragen pro Monat** und daraus zu **1 zusätzlichen Auftrag pro Monat** mit durchschnittlich **1.500 € Ertrag**, ergibt sich ein möglicher Mehrertrag von:

18.000 € pro Jahr

Das Beispiel zeigt: Strukturierte Projektanfragen können nicht nur den Angebotsaufwand reduzieren, sondern auch zu mehr passenden Aufträgen führen.

2. Herausforderungen für Malerbetriebe

Ertragsverluste entstehen häufig durch:

- Angebotszeit für ungeeignete Projekte
- Fehlende Vorqualifizierung von Anfragen
- Projekte unterhalb einer wirtschaftlich sinnvollen Größenordnung

- Rückfragen und Doppelarbeit im Büro

Je klarer der digitale Erstkontakt über die Website strukturiert ist, desto effizienter wird der Angebotsprozess.

3. Strukturierte Leistungsdarstellung als wirtschaftlicher Hebel

Eine klar strukturierte Website ist kein Marketing-Gimmick. Sie ist ein Filter für passende Projekte.

Digitale Struktur bedeutet im Malerhandwerk vor allem eines: wirtschaftlich passende Projekte früher erkennen und ungeeignete Anfragen schneller filtern.

3.1 Projektselektion

Wenn auf der Website klar definiert ist:

- Welche Leistungen im Fokus stehen
- Für welche Objektarten gearbeitet wird
- In welchem Einsatzgebiet gearbeitet wird
- Ab welcher Projektgröße ein Auftrag wirtschaftlich sinnvoll ist

kommen automatisch besser passende Anfragen.

Ergebnis:

- weniger Streuverlust
- höherer durchschnittlicher Projektwert

3.2 Strukturiertes Anfrageformular

Ein gutes Anfrageformular für Malerbetriebe fragt zum Beispiel:

- Projektart (z.B. Innenraum, Fassade, Spezialtechnik)
- Objektgröße

- Standort
- Zeitrahmen
- Upload von Fotos

Nutzen:

- Vollständigere Projektinformationen
- Schnellere Kalkulation
- Weniger Angebotsstunden

Zeitersparnis im Büro wirkt sich direkt auf den **Deckungsbeitrag pro Auftrag** aus.

3.3 Referenzen als Stabilisator für die Marge

Referenzen sollten strukturiert dargestellt werden, zum Beispiel nach:

- Aufgabe
- Lösung
- Ergebnis

Wer Kompetenz klar zeigt, wird seltener nur über den Preis verglichen. Eine klare Positionierung stabilisiert daher auch die Marge.

3.4 Zusatzumsatz über digitale Serviceangebote

Optional können über die Website auch ergänzende Leistungen angeboten werden, zum Beispiel:

- Pflegeprodukte
- Wartungsangebote
- Gutscheine
- Beratungsleistungen

Das kann zu Folgendem führen:

- Zusatzgeschäft
 - Wiederkehrende Umsätze
 - Höheren Kundenwert
-

4. Konkrete Maßnahmen für mehr Deckungsbeitrag

Diese Maßnahmen führen typischerweise zu:

- weniger Streuverlust
 - besser vorqualifizierten Projektanfragen
 - geringerem Angebotsaufwand
 - höherem Deckungsbeitrag pro Auftrag
-

5. Praxisbeispiel

(fiktiv, aber branchenrealistisch)

Ein Malerbetrieb fügte in seine Website eine klare Leistungsstruktur ein:

- Klare Trennung von Innen, Fassade, Spezialtechniken
- Integration eines strukturierten Anfrageformulars
- Überarbeitung der Referenzen
- Einführung kleiner Zusatzangebote

Ergebnis:

- Weniger Kleinprojekte
- Bessere Projektqualität
- Kürzere Angebotszeiten
- Zusätzlicher Umsatz im Servicebereich

6. Einstieg mit der Vertriebsstruktur-Analyse

In der Vertriebsstruktur-Analyse prüfen wir unter anderem:

- Welche Projekte sind für Ihren Betrieb wirtschaftlich sinnvoll?
- Wo entsteht unnötiger Angebotsaufwand?
- Welche digitale Struktur steigert den Deckungsbeitrag pro Auftrag?

Sie erhalten:

- eine klare Bewertung
- konkrete Verbesserungsvorschläge
- priorisierte nächste Schritte

Ziel ist: Mehr Ertrag pro Auftrag durch klare und effiziente Strukturen.

7. Fazit

Eine klar strukturierte digitale Leistungsdarstellung bringt:

- Bessere Projektanfragen
- Weniger Streuverlust
- Weniger Angebotszeit
- Stabilere Marge
- Planbare Auslastung

Regionale Stärke wird dadurch digital sichtbar und wirtschaftlich nutzbar.

IndustrieCommercePro begleitet Sie dabei praxisnah, verständlich und auf Augenhöhe.

8. Abgrenzung der Verantwortlichkeiten

IndustrieCommercePro unterstützt bei der Einrichtung und Optimierung **digitaler Vertriebs- und Anfrageprozesse**.

Die Verantwortung für Planung, Materialauswahl, Ausführung, Arbeitsschutz sowie Bau- und Gewährleistungsfragen liegt ausschließlich beim Malerbetrieb bzw. dessen Lieferanten oder Herstellern.

Meine Empfehlungen betreffen ausschließlich die **digitale Struktur und Vertriebsprozesse** und stellen keine technische oder rechtliche Beratung dar.

Jetzt den nächsten Schritt gehen

Mit der Vertriebsstruktur-Analyse für Malerbetriebe prüfen wir, wie klar Ihre Leistungen digital dargestellt sind, wie gut Projektanfragen vorqualifiziert werden und an welchen Stellen unnötiger Angebotsaufwand entsteht.

Sie erhalten:

- eine klare Bewertung Ihres Ist-Zustands
- konkrete Verbesserungsvorschläge
- priorisierte nächste Schritte

Ziel: mehr passende Aufträge, weniger Streuverlust und ein besserer Deckungsbeitrag pro Auftrag.

Kontakt: info@industriecommercepro.de

Web: www.industriecommercepro.de

Autor:

Wolfgang Droppelmann

IndustrieCommercePro - Strukturierte digitale Vertriebsprozesse für Industrie, Bau und Handwerk