



# Angebotsmappe für Handwerker

50 Vorlagen zum Ausfüllen für Handwerker



# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	3
<b>Die unbequeme Wahrheit über Ihre Angebote</b> .....	5
<b>Die Zahlen sprechen eine klare Sprache</b> .....	5

## Vorwort

---

Liebe Handwerksmeisterin, lieber Handwerksmeister, kennen Sie das? Sie fahren zum Kunden, nehmen sich eine Stunde Zeit für das Aufmaß, besprechen jeden Wunsch im Detail – und dann sitzt das Angebot drei Tage auf Ihrem Schreibtisch, weil Sie abends nach der Baustelle einfach keine Lust mehr haben, sich an den Papierkram zu setzen.

Wenn der Kunde dann endlich das Angebot bekommt, hat er längst bei einem anderen Betrieb unterschrieben. Nicht, weil der andere besser oder günstiger war. Sondern weil der andere schneller war.

Oder die andere Variante: Sie schreiben das Angebot zügig, aber es sieht aus, als hätten Sie es auf dem Knie geschrieben. Keine klare Struktur, keine saubere Kalkulation, kein professioneller Eindruck. Der Kunde vergleicht Ihr Angebot mit dem eines Mitbewerbers, der eine saubere Mappe abgibt – und entscheidet sich für den anderen. Wieder nicht wegen des Preises. Sondern wegen des Eindrucks.

Dieses Buch löst beide Probleme.

### **Was Sie in der Hand halten:**

- Einen kompakten Leitfaden, der Ihnen zeigt, wie professionelle Angebote aufgebaut sind, was rechtlich rein muss und wie Sie Ihre Abschlussquote messbar steigern
- 25 sofort einsetzbare Angebots-Formulare für verschiedene Gewerke und Auftragsstypen
- 10 Nachfass-Tracker, damit kein Angebot mehr im Nirgendwo verschwindet
- 10 Auftragsbestätigungen, um den Zuschlag sauber zu dokumentieren
- 5 Nachtrags-Vorlagen für Zusatzarbeiten und Änderungswünsche

Die Vorlagen sind bewusst als Ausfüll-Formulare gestaltet. Sie nehmen dieses Buch mit zum Kunden, füllen das passende Formular aus – fertig. Kein Laptop nötig, kein Drucker, keine Software. Stift und dieses Buch genügen.

Natürlich können und sollten Sie die Vorlagen auch als Grundlage für Ihre digitalen Angebote verwenden. Die Struktur und die Formulierungen funktionieren genauso in Word, Excel oder Ihrer Handwerkersoftware.

### **Was dieses Buch nicht ist:**

- Kein juristisches Fachbuch (dafür haben Sie Ihren Anwalt)
- Kein Kalkulationshandbuch mit Materialpreislisten (die ändern sich zu schnell)
- Kein Ersatz für eine Branchensoftware (aber eine verdammt gute Ergänzung)

Die Wahrheit ist: Ein professionelles Angebot ist der erste Eindruck, den Ihr Betrieb beim Kunden hinterlässt. Noch bevor Sie den ersten Handschlag machen. Noch bevor Ihre Mitarbeiter auf der Baustelle stehen. Das Angebot entscheidet, ob der Kunde Vertrauen fasst – oder weitersucht.

Lassen Sie uns dafür sorgen, dass Ihre Angebote dieses Vertrauen verdienen.

Packen wir's an.

---

# Teil 1: Der Angebots-Leitfaden

---

# Kapitel 1: Warum professionelle Angebote den Unterschied machen

## Die unbequeme Wahrheit über Ihre Angebote

---

Stellen Sie sich vor, Sie suchen einen Handwerker für Ihr eigenes Haus. Zwei Betriebe kommen zum Aufmaß. Beide machen einen guten Eindruck. Beide scheinen fachlich kompetent.

Dann kommen die Angebote.

Betrieb A schickt Ihnen eine handgeschriebene Aufstellung auf einem Blatt Papier. Keine Positionsnummern, keine klare Leistungsbeschreibung, nur ein Gesamtpreis. Kein Briefkopf, kein Datum, keine Gültigkeitsdauer.

Betrieb B schickt Ihnen ein sauber strukturiertes Angebot. Mit Logo, mit Anschrift, mit detaillierter Leistungsbeschreibung, mit Einzelpreisen und Gesamtpreis. Mit einem freundlichen Anschreiben und dem Hinweis, dass das Angebot vier Wochen gültig ist. Bei welchem Betrieb fühlen Sie sich besser aufgehoben?

Die Antwort ist offensichtlich. Und genau so geht es Ihren Kunden.

## Die Zahlen sprechen eine klare Sprache

---

Studien aus dem Handwerk zeigen immer wieder dasselbe Bild:

- **60–70 %** aller Handwerker-Angebote werden nie beantwortet – der Kunde meldet sich einfach nicht mehr zurück
- Nur **20–30 %** der Handwerksbetriebe fassen nach einem Angebot systematisch nach
- Betriebe mit professionellen Angebotsvorlagen haben eine **25–40 % höhere Abschlussquote** als Betriebe mit formlosen Angeboten
- Die durchschnittliche Reaktionszeit für ein Angebot liegt bei **5–7 Werktagen** – deutlich zu lang

Was bedeutet das konkret? Wenn Sie zehn Angebote im Monat schreiben und davon drei zu Aufträgen werden, haben Sie eine Abschlussquote von 30 %. Das ist Durchschnitt.

Wenn Sie Ihre Angebote professionalisieren und systematisch nachfassen, können Sie diese Quote auf 40–50 % steigern. Bei zehn Angeboten im Monat bedeutet das ein bis zwei zusätzliche Aufträge. Jeden Monat. Ohne einen einzigen Kunden mehr anzufahren.

Rechnen wir das auf ein Jahr hoch: Bei einem durchschnittlichen Auftragswert von 3.000 € sind das 12 bis 24 zusätzliche Aufträge – also 36.000 bis 72.000 € mehr Umsatz. Nur durch bessere Angebote.

---

**Dies ist eine Leseprobe.** Das vollständige Buch ist als PDF und Taschenbuch erhältlich auf [werkstatt-ratgeber.de/buecher](http://werkstatt-ratgeber.de/buecher)