HARBOR TOOLS · BUDGETANTRAG

Finanzierung für ein Vertriebs-CRM

Eine Investition von $28.000 im ersten Jahr, um die Excel-Tabellen von 30 Vertriebsmitarbeitern zu ersetzen und Geschäfte bei der Übergabe nicht mehr zu verlieren.



30 MA · 0 GETEILTE DATEN

FÜR	ENTSCHEIDUNG	DATUM
Management-Meeting	$28.000 genehmigen	17. November 2026

WAS WIR BEHANDELN

Fünf Punkte, dann eine Entscheidung.

01

Die Kosten von Excel-Tabellen

6 Stunden Reporting pro Woche und $160K verlorene Geschäfte durch Übergabefehler im letzten Jahr.

02

Was wir beantragen

$28.000 im ersten Jahr, danach $19.800 pro Jahr.

03

Drei Anbieter, eine Wahl

Anbieter A bei Preis, Integration und Rollout-Geschwindigkeit.

04

Der Nutzen, und wann

Etwa $90K Nutzen gegenüber $28K Kosten — Amortisation innerhalb des ersten Jahres.

05

Dezember bis März

Vertrag, Einrichtung, Schulung, voller Einsatz — vier Monate.

06

Die Entscheidung

Genehmigung des Erstjahresbudgets von $28.000.

DAS PROBLEM HEUTE

Dreißig Vertriebsmitarbeiter führen ihre Pipeline an dreißig verschiedenen Orten.

Geschäfte liegen in persönlichen Excel-Tabellen und Papiernotizbüchern. Nichts ist geteilt, also muss jeder Bericht von Hand neu erstellt werden, und jede Übergabe ist ein Ratespiel.

VERTRIEBSMITARBEITER

30

Jeder verfolgt Geschäfte in einer Tabelle oder einem Notizbuch. Es gibt keine einheitliche Pipeline.

JEDE WOCHE

6 Std.

Sales Operations verbringt sechs Stunden mit dem händischen Erstellen von Berichten — 312 Stunden pro Jahr.

LETZTES JAHR

$160K

Geschätzter Wert der Geschäfte, die durch fehlgeschlagene Übergaben zwischen Vertrieb und Support verloren gingen.

> Keine dieser drei Zahlen ist eine Frage der Werkzeugpräferenz. Es sind Reporting-Kosten, ein Umsatzverlust und ein Risiko, das mit jedem neu eingestellten Vertriebsmitarbeiter wächst.

WOHIN DIE $160K GEHEN

Ein Geschäft geht genau dort verloren, wo es den Besitzer wechselt.

HEUTE · TABELLEN



MIT CRM



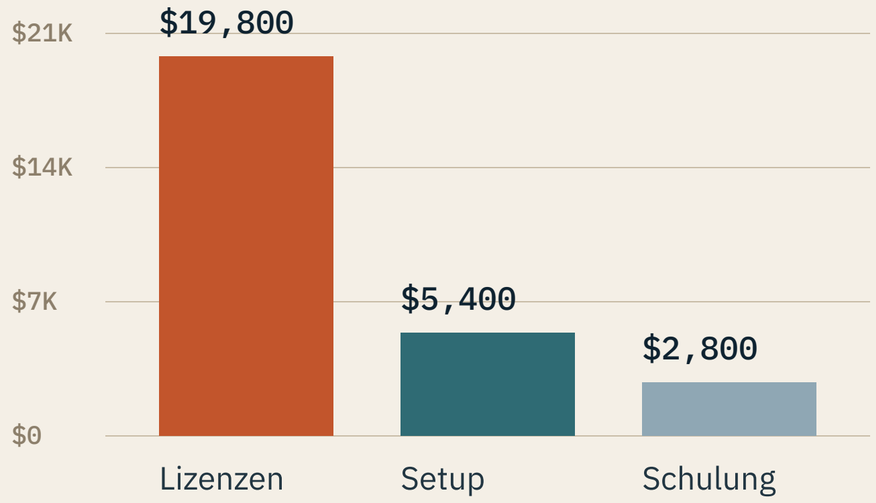
Das CRM verkauft nicht für uns. Es schließt die Lücke in der mittleren Zeile — den Moment, in dem ein Geschäft niemandem gehört — und genau dort erwarten wir, die Hälfte des Vorjahresverlusts zurückzugewinnen.

DER ANTRAG

Wir beantragen $28.000 im ersten Jahr und danach $19.800 pro Jahr.

POSTEN IM ERSTEN JAHR	BASIS	WERT
Lizenzen	$55 / Nutzer / Monat × 30 × 12	$19,800
Einrichtungshilfe	Einmalig, Konfiguration und Datenmigration	$5,400
Schulung	Einmalig, alle 30 Vertriebsmitarbeiter	$2,800
Gesamt, Jahr eins		**$28,000**
Ab Jahr zwei	Nur Lizenzen	$19.800 / Jahr

WOFÜR DIE $28.000 SIND



$8.200 der $28.000 sind einmalig. Die laufende Verpflichtung ist allein die Lizenzgebühr.

DREI OPTIONEN IM VERGLEICH

Anbieter A ist die einzige Option, die sowohl günstig genug ist als auch mit unserer Buchhaltungssoftware verbunden ist.

OPTION	PREIS PRO NUTZER / MONAT	BUCHHALTUNGS-INTEGRATION	ROLLOUT	URTEIL
Anbieter A	$55	Funktioniert mit unserer Buchhaltungssoftware	2 Monate	EMPFOHLEN
Anbieter B	$80	Mehr Funktionen als wir brauchen	4 Monate	45 % teurer, doppelter Rollout
Anbieter C	$35	Keine Integration	rollout	Am günstigsten, aber manuelle Arbeit bleibt

WARUM NICHT B

Bei $80 pro Nutzer würde allein die Lizenzgebühr $28.800 im Jahr betragen — mehr als unser gesamter Erstjahresantrag — und Vertriebsmitarbeiter würden vier statt zwei Monate warten.

WARUM NICHT C

$35 sehen nach Ersparnis aus, aber ohne Buchhaltungsanbindung bleibt die händische Berichtserstellung — und damit die 312 Stunden.

WARUM A

Der mittlere Preis, die Integration, die wir wirklich brauchen, und Vertriebsmitarbeiter sind in zwei Monaten einsatzbereit — noch in diesem Geschäftsjahr.

ERWARTETER JÄHRLICHER NUTZEN

Wir erwarten rund $90.000 Nutzen pro Jahr aus zwei konkret benennbaren Quellen.

EINGESPARTE REPORTING-ARBEIT

312 Std. ≈ $10,000

Sechs Stunden Sales-Operations-Reporting pro Woche, die an Sales Operations zurückgegeben werden.

ZURÜCKGEWONNENE VERLORENE GESCHÄFTE

$80K die Hälfte von $160K

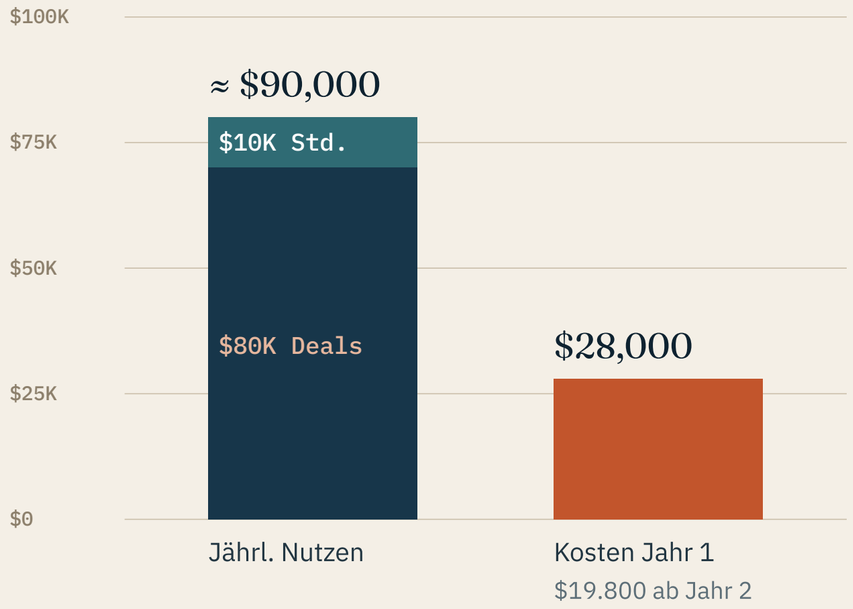
Eine bewusst vorsichtige Annahme: Wir gehen davon aus, die Hälfte des Vorjahresverlusts zurückzugewinnen, nicht alles.

KAPAZITÄT, NICHT IN DEN $90K ENTHALTEN

60 → 75 Angebote / Monat

Fünfzehn zusätzliche Angebote pro Monat, sobald Vertriebsmitarbeiter nicht mehr ihre eigenen Datensätze neu aufbauen müssen.

NUTZEN VS. KOSTEN



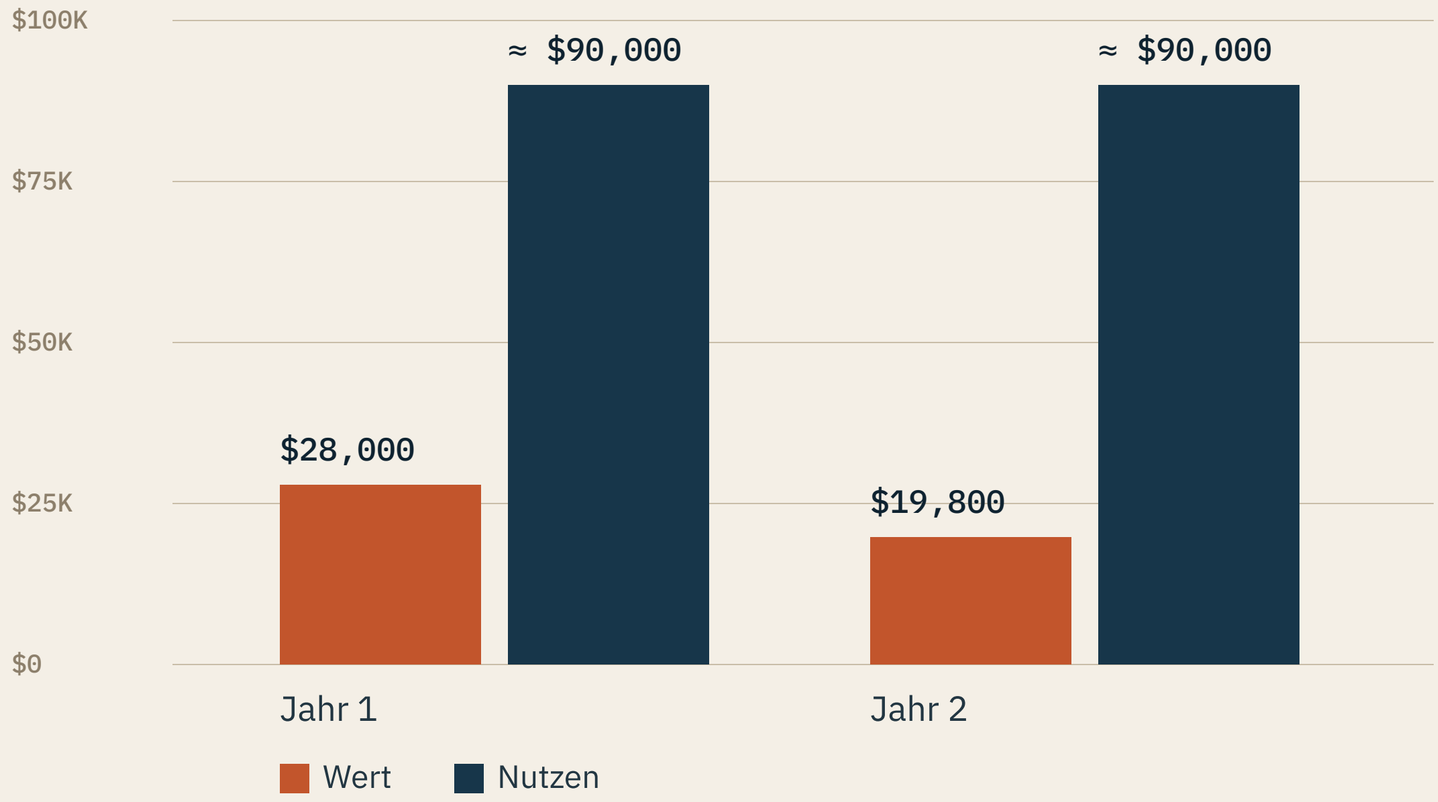
AMORTISATION

Das CRM finanziert sich im ersten Jahr selbst.

NUTZEN PRO AUSGEGEBENEM DOLLAR, JAHR EINS

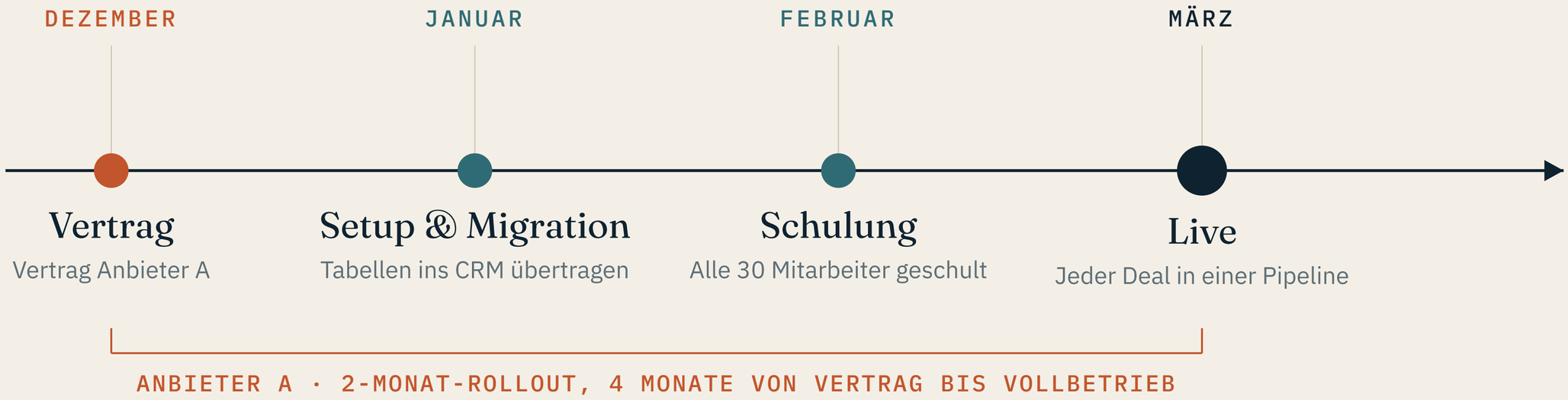
3.2×

Etwa $90.000 Nutzen gegenüber $28.000 Kosten. Ab Jahr zwei fallen die Kosten auf $19.800, während der Nutzen bleibt.



ZEITPLAN

Genehmigung im Dezember, und im März nutzt das gesamte Team das System.



Die Reihenfolge ist wichtig: Migration vor Schulung, Schulung bevor wir das Reporting umstellen. Würden wir stattdessen Anbieter B wählen, würde sich der volle Einsatz um die Dauer des längeren Rollouts verzögern.

ZUSAMMENFASSUNG

Vier Aussagen, in der Reihenfolge, wie ich sie gemacht habe.

01 Excel-Tabellen kosten uns Geld, nicht nur Zeit. — **$160K**

312 Stunden Reporting pro Jahr und geschätzt $160K an Geschäften, die bei Übergaben verloren gingen.

02 Anbieter A ist die richtige Option — wegen Integration und Geschwindigkeit. — **$55 / Nutzer**

$55 pro Nutzer, funktioniert mit unserer Buchhaltungssoftware, einsatzbereit in zwei Monaten.

03 Der Nutzen ist im ersten Jahr etwa dreimal so hoch wie die Kosten. — **≈ $90K**

$10K Reporting-Zeit plus $80K zurückgewonnene Geschäfte, gegenüber $28K Ausgaben.

04 Genehmigung im Dezember bedeutet vollen Einsatz im März. — **Dez → Mär**

Vertrag, Einrichtung und Migration, Schulung, dann jedes Geschäft in einer Pipeline.

Die laufende Verpflichtung nach dem ersten Jahr beträgt $19.800 — die Lizenzgebühr, und nichts weiter.

DIE ENTSCHEIDUNG, DIE WIR HEUTE BRAUCHEN

Genehmigung des Erstjahresbudgets für das Vertriebs-CRM von $28.000.

$28,000

Einmalige Genehmigung für Lizenzen, Einrichtung und Schulung aller 30 Vertriebsmitarbeiter. Ab Jahr zwei beträgt der Posten $19.800 pro Jahr.

WAS WIR NACH GENEHMIGUNG TUN

Vertrag mit Anbieter A im Dezember, Migration im Januar, Schulung aller im Februar.

WAS WIR ZURÜCKMELDEN

Reporting-Stunden, Übergabeverluste und monatliche Angebote — gegenüber heute 6 Stunden, $160K und 60.

WENN WIR NICHTS TUN

Ein weiteres Jahr handgemachter Berichte und ein weiteres Jahr verlorener Geschäfte durch Übergaben.