

Digitale Basis: was ein 20-Personen-Betrieb wirklich braucht



In dieser Reihenfolge, und keiner anderen. Jeder Schritt ist erst dran, wenn der davor im Betrieb tatsächlich läuft — nicht, wenn er gekauft ist. Die Preise sind grobe Hausnummern für einen Betrieb mit rund 20 Beschäftigten, Stand Anfang 2026.

Schritt 1 — Sicherung, bevor irgendetwas anderes passiert

- 01 Eine automatische tägliche Sicherung, davon eine Kopie außer Haus. Einmal im Quartal eine Rückspielprobe: eine Datei aus der Sicherung zurückholen und öffnen. Ungefähr 15 bis 40 € im Monat.
- 02 Zwei Personen, die wissen, wie die Rückspielung geht. Nicht eine. Kostet nichts außer einer Stunde.

Schritt 2 — Zeichnungen und Dokumente an einem Ort

- 03 Ein gemeinsames Laufwerk oder ein Cloud-Ordner mit einer verbindlichen Ordnerstruktur und einer Namensregel für Dateien. Der Streit über die Namensregel ist die eigentliche Arbeit, nicht die Technik. Rund 5 bis 12 € je Person und Monat.
- 04 Eine Regel, welche Zeichnung gilt: ein Stand, ein Datum, ein Ort. Papier in der Halle ist erlaubt, solange es aus diesem einen Ordner gedruckt wurde.

Schritt 3 — Rückmeldung aus der Fertigung

- 05 Zeit- und Auftragsrückmeldung, mit der ein Mitarbeiter mit Handschuhen in unter zehn Sekunden fertig ist. Terminal oder Tablet an der Maschine, kein Login mit Passwort. Etwa 900 bis 2.500 € einmalig plus laufende Kosten.
- 06 Eine Auswertung, die jeden Montag von selbst kommt: welche Aufträge offen sind, welche über der kalkulierten Zeit liegen. Wenn sie niemand liest, war es der falsche Schritt.

Schritt 4 — und erst jetzt: alles Weitere

Erst wenn die Schritte 1 bis 3 seit mindestens einem halben Jahr ohne Klagen laufen, ist es sinnvoll, über ein ERP-System, eine Feinplanung oder eine Maschinenanbindung zu sprechen. Vorher kauft man ein System, das Daten braucht, die es im Betrieb nicht gibt — und zahlt anschließend Beratungstage dafür, dass die Daten nachträglich entstehen.

Was Sie nicht brauchen

Keine eigene App. Kein Dashboard an der Hallenwand, bevor Schritt 3 läuft. Keine Datenbrille, keinen Chatbot und keine Insellösung, die nur ein einziger Mitarbeiter bedienen kann. Und keine Software, deren Anbieter Ihnen den Preis erst nach einem Termin nennt.

Diese Liste ist bewusst kurz. Wenn Ihnen jemand für einen 20-Personen-Betrieb mehr als drei Werkzeuge gleichzeitig verkaufen will, ist das ein Grund für eine zweite Meinung — auch für eine, die nicht von uns kommt.