

Wie ein Planungsbüro seine Prozesskette neu denkt.

LOUPZ verdient den Großteil seines Umsatzes mit öffentlichen Ausschreibungen – einem Markt aus VOB/A, engen Budgets und wachsenden BIM-Anforderungen. Über **18 Monate** hat das Unternehmen seine gesamte Prozesskette transformiert: **21 Prozessschritte in 5 Phasen** – von „Zeit gegen Geld“ zum prüffertigen BIM-Modell als Festpreisprodukt. Diese Seite bündelt die Fallstudie, ihre Zahlen und ihre Werkzeuge.

21

Prozessschritte in 5 Phasen analysiert

9

Quick Wins identifiziert (6 strategisch · 4 beobachten · 2 manuell)

4

Agenten im Regelbetrieb (Radar, Generator, Prüfer, Protokoll)

18

Monate Transformationszeit – von Schicht 1 bis zur Plattform

<0,5%

Fehlerquote – die Voraussetzung für das Festpreisprodukt

DIE AUSGANGSLAGE

Wer ist LOUPZ?

Ein Unternehmen mit drei Leistungssäulen – und drei völlig unterschiedlichen Wertschöpfungs-Charakteren. Genau das macht die Fallstudie so lehrreich: Es gibt nicht „die eine“ Automatisierung, sondern drei verschiedene Antworten.

SÄULE 1

Projektbegleitung

Beratende und steuernde Begleitung von Bau- und Planungsprojekten.

Erfahrunggetrieben · beziehungsorientiert

SÄULE 2

Modellierungsaufgaben

Erstellung und Pflege von BIM-Modellen, digitale Gebäudezwillinge.

Hoher Routineanteil · skalierbar

SÄULE 3

BIM-Beratung

Methodenberatung, AIA/BIA-Erstellung, Prozessdefinition.

Wissensintensiv · hohe Margen

„Wir sind immer im Loup“ – der Produktzyklus mit sechs Leistungsbereichen

Der ganzheitliche Produktzyklus umfasst sechs Bereiche, die einen flexiblen Einstieg in jeder Prozessphase ermöglichen. Alle sechs sind als interaktive Workflow-Varianten verfügbar – der Loup ist komplett.



Architektur & Design · interaktiv



BIM- & Projektmanagement · interaktiv



BIM-Modellierung · Fallstudie



Baumanagement · interaktiv



Asset Information Service · interaktiv



Beratung · interaktiv

DIE AUFGABENSTELLUNG

Warum überhaupt transformieren?

Das Geschäftsmodell war klassisch – und genau das war das Risiko. Drei Zwänge machten den Handlungsdruck konkret:

Zeit gegen Geld

Der Umsatz wächst nur mit der Zahl der Aufträge – und der Zahl der Mitarbeiter, die sie abarbeiten können. Lineares Wachstum, proportionale Kosten.

Fachkräftemangel

Skalierung über Kopfzahl scheitert am Arbeitsmarkt. „Mehr Umsatz = mehr Personal“ ist in diesem Markt ein riskantes Modell.

Wissen in den Köpfen

Die eigentliche Wertschöpfung – Prüflöge, Vergabeerfahrung, Modellierungs-Know-how – lebte in den Köpfen der Mitarbeiter, nicht im System.

„Von ‚Wir modellieren Ihr Gebäude in BIM‘ (Tagessatz) zu ‚Sie erhalten ein prüffertiges BIM-Modell – erstellt, geprüft, dokumentiert‘ (Festpreis pro Modell).“

Der Paradigmenwechsel der Schicht 4 · Kapitel 10

DIE BILANZ NACH 18 MONATEN

Was die Transformation in Zahlen bringt

Gemessene Effekte aus der Fallstudie – nicht geschönt, sondern dokumentiert. Jede Zahl entstand durch Baseline-Messung vor dem Go-Live (Fehler 7 vermieden, siehe unten).

Ausschreibungsmonitoring

VORHER

2–3 Std./Tag · 5
Portale



NACHHER

**15 Min./Tag ·
automatisch**

–90 % Zeit

Angebotserstellung

VORHER

4–8 Std. pro
Angebot



NACHHER

**2–3 Std. pro
Angebot**

–50 % Zeit

Modellprüfung

VORHER

10–30 %
Abdeckung
(Stichprobe)



NACHHER

**100 %
Abdeckung,
jede Nacht**

+400 % Fehlererkennung

Protokollerstellung

VORHER

45–60 Min. pro
Meeting



NACHHER

**5 Min.
(automatisch)**

–90 % Zeit

Qualitätsdokumentation

VORHER

Word-Tabellen,
manuell



NACHHER

**Automatisch,
CDE-verknüpft**

+100 % Konsistenz

Kapazität für Kernleistung

VORHER

40 % (Rest:
Verwaltung)



NACHHER

**70 % (Rest:
automatisiert)**

+75 % Kernzeit

INTERAKTIV ERKUNDEN

Die Wertschöpfungs-Workflows

Jede Variante zeigt die Prozesskette im Ist- und Soll-Zustand, mit HITL-Stufen, Agenten und messbarer Wirkung
– klicken Sie sich durch jeden Schritt.



Fallstudie Kap. 10

BIM-Modellierung

21 Schritte · 5 Phasen · dokumentiert

Die vollständige Fallstudie:
Vom Ausschreibungsmonitoring bis zur Archivierung – mit dem prüffertigen BIM-Modell als Festpreisprodukt am Ende der Kette.



Variante

(General-)Planung

15 Schritte · Architektur & Design

Der kreative Bereich:
Entwurf, Genehmigung, Ausführungsplanung. Zeigt, warum gerade Kreativbetriebe von SaS profitieren – +75 % Zeit fürs Entwurfskonzept.



Variante

BIM- & Projektmanagement

16 Schritte · Projekte steuern

Die Steuerungs-Säule:
Termine, Kosten, Berichtswesen. Der Monatsbericht an den Bauherrn schrumpft von einem Arbeitstag auf 30 Minuten Kuratieren.



Variante

Baumanagement

15 Schritte · Immobilien errichten

Bauüberwachung, Mängel-Tracking, Übergabe als Datenpaket – lückenlose Beweissicherung statt Papierberg. Der Bauleiter steuert statt zu protokollieren.



Variante

Asset Information Service

15 Schritte · Immobilien betreuen

Vom Daten-Handshake aus der Bauphase zur Betreiber-Information als Abo-Produkt – Wartung garantiert termingerecht, Nachweise lückenlos, Eigentümer-Dashboard live.



Variante

Beratung

15 Schritte · Organisationen beraten

Die wissensintensivste Säule – und zugleich Produkt und Beweis: Wer seine eigene Prozesskette transformiert hat, berät glaubwürdiger als jede Theorie-Agentur.

DER WEG · KAPITEL 9

Die 48-Monats-Roadmap in vier Schichten

Kein Sprint, sondern ein Marathon in Etappen – jede Schicht hat ihren eigenen Zeithorizont und ihr eigenes Erfolgskriterium. Klicken Sie auf eine Phase.

MONATE 1-3

1 · Prozessvisualisierung

„Wo stehen wir wirklich?“

MONATE 3-9

2 · Quick Wins

„Funktioniert es?“

MONATE 9-24

3 · Plattform & Orchestrierung

„Wie wird aus Einzelteilen ein System?“

MONATE 24-48

4 · Geschäftsmodell

„Was verkaufen wir eigentlich?“

WAS KONKRET PASSIERT

Prozesskette sichtbar machen – nicht als Idealbild, sondern als Realität. Datenaudit: Wo liegen die Angebote, in welcher Qualität, in welchem Format? Tool-Inventar: Welche Systeme existieren, welche Silos?

MEILENSTEINE BEI LOUPZ

- 21 Prozessschritte in 5 Phasen aufgenommen
- Reifegradmatrix: 9 Quick Wins identifiziert
- Befund: Akquisition fraß 30 % der Kapazität – nicht die Modellierung

ENTSCHEIDUNGSPUNKT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

„Quick Wins priorisiert, Budget freigegeben.“

DIE GEGENPROBE · KAPITEL 11

Die sieben häufigsten Fehler auf dem Weg zu SaS

Die tröstliche und ernüchternde Erkenntnis zugleich: Sechs von sieben Fehlern haben nichts mit Technik zu tun – sie betreffen Reihenfolge, Organisation und Erwartungen. Jeder hat ein Frühwarnsignal. Aufklappen zum Prüfen:

1 Automatisieren vor Visualisieren

Was passiert: Der Ausschreibungs-Radar wird gebaut – aber niemand hat aufgeschrieben, wie der Monitoring-Prozess heute tatsächlich abläuft. Der Agent passt nicht in den echten Prozess, niemand benutzt ihn konsequent. Nach drei Monaten: „KI bringt bei uns nichts.“

⚠ FRÜHWARN-SIGNAL

Die Antwort auf „Wie läuft der Prozess heute ab?“ lautet „Das weiß doch jeder“ – und zwei Befragte geben zwei verschiedene Antworten.

✅ GEGENMASSNAHME

Erst die Prozesskette visualisieren (Schicht 1), dann automatisieren. Kein einziger Agent, bevor nicht alle Schritte auf dem Tisch liegen.

2 Die fehlenden Trainingsdaten

Was passiert: Der Dokumenten-Generator soll aus historischen Angeboten lernen – aber sie liegen in 47 Ordnern, ohne Metadaten, teils als gescannte PDFs. Das Projekt verzögert sich um Monate, weil „die Daten noch aufbereitet werden müssen“.

⚠️ FRÜHWARN SIGNAL

„Wo liegen die letzten 50 Angebote?“ – „Irgendwo im Laufwerk, einfach suchen.“ Oder schlimmer: „Das weiß nur der Kollege im Urlaub.“

✅ GEGENMASSNAHME

Das Datenaudit kommt vor dem Pilotprojekt: Wo sind die Daten? In welcher Qualität? In welchem Format?

3 HITL-Stufe überspringen

Was passiert: Gleich auf Stufe 4 (hochautomatisiert) starten, weil es nach Fortschritt klingt. Nach drei Wochen kommt ein kritischer Fehler durch – das Vertrauen ist dahin, das Projekt wird komplett eingestellt.

⚠️ FRÜHWARN SIGNAL

„Wir gehen gleich auf vollautomatisch, wir wollen ja zeigen, was möglich ist“ – ohne dass je ein Agent auf Stufe 2 gelaufen ist.

✅ GEGENMASSNAHME

Immer auf Stufe 2 beginnen (KI macht, Mensch prüft), erst nach 4–6 bewährten Wochen hochstufen. Vertrauen entsteht nicht per Dekret.

4 Pricing zu früh umstellen

Was passiert: Begeistert von ersten Ergebnissen werden Festpreise angeboten – bei 3 % Fehlerquote und instabiler Orchestrierung. Der erste Kunde findet zwei kritische Fehler, die der Agent übersehen hat. Der Reputationsschaden wiegt schwerer als der Umsatzgewinn.

⚠️ FRÜHWARN SIGNAL

Festpreise werden angeboten, bevor die Qualitätsstabilität über mindestens acht Wochen im Regelbetrieb unter 1 % gehalten wurde.

✅ GEGENMASSNAHME

Erst Qualitätsstabilität, Prozessreife und Marktakzeptanz belegen – dann über Festpreise reden. Outcome-Pricing ist ein Qualitätsversprechen, kein Marketing-Schritt.

5 Der Multi-Projekt-Sturm

Was passiert: Sieben identifizierte Quick Wins werden alle parallel gestartet – „wir sind ein agiles Unternehmen“. Acht Monate später ist keines im Regelbetrieb, das Team ist ausgebrannt, das Management fragt, warum KI nichts gebracht hat.

⚠️ FRÜHWARN SIGNAL

Mehr als zwei aktive Pilotprojekte gleichzeitig in der Pipeline.

✅ GEGENMASSNAHME

Ein Quick Win richtig, dann das nächste. Drei sind die harte Obergrenze, zwei sind besser – jeder Agent lehrt das Team etwas, das der nächste braucht.

6 Der Ticket-Reflex

Was passiert: Die KI-Workforce ist da, das FDE-Modell ausgerufen – aber heimlich läuft alles wie vorher: Der Fachbereich „bestellt“ Features per Ticket und nimmt sie ab wie einen Cateringservice. Die KI-Workforce wird zur neuen IT-Abteilung im alten Sinne.

⚠️ FRÜHWARN SIGNAL

In Meetings fällt der Satz: „Wir haben den KI-Leuten gesagt, sie sollen uns X bauen.“

✅ GEGENMASSNAHME

Die drei FDE-Regeln konsequent leben: Sitzplatz beim Fachbereich, Produktmission statt Ticketliste, Erfolgsmessung in gelösten Problemen – und das Management schützt das.

7 Der Pilot ohne Messung

Was passiert: Ein Agent wurde gebaut, manche benutzen ihn, manche nicht. Nach sechs Monaten weiß niemand, ob er Zeit spart. Im nächsten Budgetmeeting wird das Projekt gestrichen – weil nichts belegt ist.

⚠️ FRÜHWARN SIGNAL

Keine Baseline („Wie lange hat das vorher gedauert?“), keine Metrik, keine Verantwortung für Messung zum Go-Live.

✅ GEGENMASSNAHME

Jeder Pilot geht nur mit drei Zahlen in den Regelbetrieb: Zeit vorher, Zeit nachher, Fehlerquote vorher/nachher. Ohne Zahlen kein zweites Budget.

💡 **Das Muster dahinter:** Menschen überspringen Schritte, weil sie sich beeilen oder überschätzen. LOUPZ hat die sieben Fallen vermieden, weil die Reifegradanalyse am Anfang stand und die Schichten in der richtigen Reihenfolge liefen. **Reihenfolge ist alles.**

Und was, wenn man es **nicht** tut?

Kein sofortiger Tod, sondern schleichender Verlust an drei Fronten – das Verfall-Dreieck zeigt, wie Preis, Geschwindigkeit und Souveränität zeitversetzt kippen und warum jede Verteidigung einer Ecke eine andere frisst.

Geschwindigkeit

verfällt zuerst · sichtbar

Preis

folgt als Nächstes · kalkulatorisch

Souveränität

zuletzt · lautlos

▼ **Das Verfall-Dreieck**
interaktiv öffnen

Quelle: „SaS – Ein ‚a‘ weniger – und kein Unternehmen bleibt, wie es war“ (Marcel Karas, 2026) – Kapitel 9 (Roadmap), 10 (Fallstudie LOUPZ) und 11 (Die sieben häufigsten Fehler). Diese Seite ist Ergänzungsmaterial zur Probe-Lektüre vor Veröffentlichung.

Einordnung: Die Zahlen der Fallstudie (Bereich „Die Bilanz“) sind im Buch dokumentiert. Die Varianten (General-)Planung und BIM- & Projektmanagement sind Methodik-Übertragungen nach Buch-Logik und als Entwurf zur Diskussion markiert; ihre Metriken sind Hausnummern, die vor Livegang mit Baseline zu belegen wären.