

IMPLEMENTIERUNGS-GUIDE

CLAUDE FÜR KLEINUNTERNEHMEN

Zertifikat machen, passende Kunden finden und das komplette Setup an einem einzigen Nachmittag aufsetzen.

Lesezeit
~12 Minuten

Benötigtes Abo
Claude Team-Plan+

Training
Kostenlos

Setup-Dauer
Ein Nachmittag

Umfang
7 Teile

Worum es geht

Stell dir vor, du sitzt einen Nachmittag beim Fitnessstudio um die Ecke, verbindest dessen Buchhaltung mit Claude – und ab dem nächsten Tag schreibt die KI automatisch (immer erst nach Freigabe des Inhabers) jede überfällige Rechnung an. Genau dieses Setup lernst du hier zu verkaufen und einzurichten.

Lokale Betriebe – Reinigungen, Handwerker, Studios – richten so etwas selbst praktisch nie ein. Genau darin liegt deine Dienstleistung: Du machst aus einem kostenlosen Kurs ein wiederkehrendes Einkommen.

Hier geht's los – kostenlos starten

Offizielle Startseite zu Produkt, Setup und dem kostenlosen Training:

claude.com/solutions/small-business

Dieser Guide führt dich durch alle fünf Schritte: Zertifikat → Selbst-Setup → Kunden finden → Verkaufsgespräch → Installation – plus den Fahrplan auf 30.000 €/Jahr.

01

TEIL 1

Was ist Claude für Kleinunternehmen?

Am **13. Mai 2026** hat Anthropic – das Unternehmen hinter Claude – **Claude für Kleinunternehmen** veröffentlicht: **15 vorgefertigte KI-Workflows**, die direkt in den Programmen laufen, die Betriebe ohnehin schon nutzen – QuickBooks, PayPal, HubSpot, Canva, DocuSign, Google Workspace und Microsoft 365.

Drei Begriffe vorab

Workflow – ein fertiger, automatisierter Arbeitsablauf (z. B. „offene Rechnungen anmahnen“), den du nicht selbst programmieren musst.

Cowork – der Arbeitsmodus der Claude-Desktop-App (auf bezahlten Plänen), in dem Claude direkt mit deinen Programmen und Dateien arbeitet.

Connector – die Verbindung zwischen Claude und einem externen Tool (z. B. QuickBooks), über die Claude dort lesen und Entwürfe vorbereiten darf.

Alles läuft über **Claude Cowork**. Entscheidend für jedes Verkaufsgespräch: **Nichts wird ohne Freigabe verschickt, gebucht oder bezahlt**. Der Inhaber sieht jeden Entwurf und klickt selbst auf „Freigeben“.

DIE CHANCE

Warum daraus eine Dienstleistung wird

Die Workflows sind mächtig, aber jemand muss sie einrichten, die Tools verbinden und den Inhaber durch die Freigabe-Logik führen. Genau das übernimmst du – gegen ein einmaliges Honorar plus monatliche Betreuung.

POSITION	ORIENTIERUNGSWERT
Einrichtungshonorar	1.500 € pro Kunde
Monatliche Betreuung	500 € / Monat
Ziel bei 5 Kunden	~30.000 € / Jahr
Installationsdauer	Ein Nachmittag
Trainingskosten	Kostenlos

Die Preise sind deine eigene, frei wählbare Kalkulation (hier als Orientierung), kein von Anthropic festgelegter Tarif.

Wichtig für den DACH-Raum

Die kostenlosen **Online-Kurse** sind weltweit zugänglich. Die **Live-Workshops (SMB-Tour)** und der **Gratismonat Claude Max** gelten nur in den **USA** – für dich hier nicht nutzbar.

QuickBooks ist in Deutschland/Österreich/Schweiz wenig verbreitet; viele Betriebe nutzen DATEV, Lexware oder sevDesk. Prüfe vor jedem Kunden, welche seiner Tools sich aktuell mit Claude verbinden lassen.

02

TEIL 2

Schritt 1 – Kostenloses Training & Zertifikat

Mach das, **bevor** du den ersten Kunden ansprichst. Es dauert rund zwei Stunden und schließt mit einem Zertifikat ab, das du Interessenten zeigen kannst. Grundlage ist Anthropic's **4D-Framework**.

Startpunkt

Alles über das Produkt und den Einstieg ins kostenlose Training findest du hier:

claude.com/solutions/small-business

KURS 1

AI Fluency – Framework & Foundations (Voraussetzung)

Die Grundlagen zuerst – hier lernst du, wie KI zuverlässig eingesetzt wird.

anthropic.skilljar.com

KURS 2

AI Fluency for Small Businesses (Zertifikatskurs)

Unterrichtet von echten Unternehmerinnen und Unternehmern, die KI in ihren eigenen Betrieb eingebaut haben. Am Ende erhältst du ein Abschluss-Zertifikat.

Kurs: anthropic.skilljar.com/ai-fluency-for-small-businesses

Anmeldung: anthropic.skilljar.com/checkout/29v28jj6939x1

DAS 4D-FRAMEWORK – KURZ ERKLÄRT

D	BEDEUTUNG
Delegation	Entscheiden, welche Aufgaben du an die KI abgibst – und welche beim Menschen bleiben.
Description	Der KI klar beschreiben, was du brauchst (gute Anweisungen geben).
Discernment	Die Ergebnisse prüfend beurteilen, statt sie blind zu übernehmen.
Diligence	Sorgfalt & Verantwortung: transparenter Einsatz, Mensch behält die Kontrolle.

Ehrlich gegenüber dem Kunden bleiben

Das ist ein **Kurs-Abschlusszertifikat** – ein Nachweis, dass du das Thema verstehst. Es ist **kein offizieller Anthropic-Partner- oder Reseller-Status** und berechtigt nicht formal zum Weiterverkauf. Kommuniziere das so: „Ich bin im Anthropic-Kurs geschult“ – nicht „offiziell von Anthropic autorisiert“.

03 TEIL 3 Schritt 2 – Erst bei dir selbst einrichten

Bevor du ein Kundenkonto anfasst, gehst du das Setup einmal komplett selbst durch. So entdeckst du jede Stolperstelle, bevor sie vor einem zahlenden Kunden auftaucht.

- 1 Öffne claude.com/solutions/small-business und verschaffe dir einen Überblick.
- 2 Lade die **Claude-Desktop-App** herunter und melde dich mit einem **bezahlten Konto** an (Team-Plan oder höher).
- 3 Aktiviere in **Claude Cowork** die Funktion „Claude für Kleinunternehmen“.
- 4 Verbinde **ein** Tool zum Start – Google Workspace oder eine unterstützte Buchhaltung eignen sich gut.
- 5 Spiele den **Rechnungs-Mahner** einmal komplett mit einer Testrechnung durch.
- 6 Notiere jede Reibung. Genau diese Punkte kommen bei jedem Kunden wieder.

Datensicherheit – dein stärkstes Verkaufsargument

Auf **Team- und Enterprise-Plänen** trainiert Anthropic standardmäßig **nicht mit den Daten** der Kunden.

Bestehende Berechtigungen aus QuickBooks, Google & Co. werden **unverändert übernommen**: Was ein Mitarbeiter heute in der Buchhaltung nicht sehen darf, sieht er auch über Claude nicht.

Warum dieser Schritt nicht übersprungen wird

Du verkaufst später Sicherheit und Souveränität. Beides kannst du nur ausstrahlen, wenn du den Ablauf einmal mit eigenen Händen gemacht hast – inklusive der Freigabe-Maske, die du dem Kunden zeigst.

04 TEIL 4 Schritt 3 – Die richtigen Kunden finden

Ziel sind lokale Betriebe mit **ab ca. 200.000 € Jahresumsatz**. Sie haben genug Cashflow, damit sich die Betreuung rechnet – und genug Verwaltungs-Schmerz, damit allein der Rechnungs-Mahner sich schnell bezahlt macht.

PASSENDE BRANCHEN

- ▶ **Fitnessstudios & Sportstudios** – wiederkehrende Mitgliedschaften, hohes Rechnungsvolumen.
- ▶ **Handwerk** (Installateure, Elektriker, Bau) – Projektrechnungen, ständiges Hinterherjagen von Zahlungen.
- ▶ **Reinigungen & Wäschereien** – Stammkunden auf Rechnung, regelmäßige Abrechnung.
- ▶ **Beratende Berufe** (Steuer-/Rechtsberatung, Consultants) – bereits softwareaffin.
- ▶ **Restaurants** mit Firmenkunden oder Catering-Geschäft.

Wo du sie findest

- Als Kunde reingehen und ins Gespräch kommen
- LinkedIn: „Inhaber/Geschäftsführer“ + deine Stadt
- Lokale Unternehmer-Gruppen (Facebook, Xing)
- Netzwerk-Events, BNI, IHK / Handelskammer
- Empfehlungen deines ersten Kunden

Die beste Qualifizierungsfrage

„Wie viele Stunden pro Woche verbringst du damit, offenen Rechnungen hinterherzulaufen?“

Lautet die Antwort **mehr als zwei Stunden**, rechtfertigt allein der Rechnungs-Mahner schon dein Honorar.

Faustregel

Ein einziger Schmerzpunkt reicht für den Einstieg. Such nicht den Betrieb mit den meisten Tools, sondern den mit dem größten, konkret benennbaren Zeitfresser.

05

TEIL 5

Schritt 4 – Das Verkaufsgespräch

Halt es kurz. Inhaber haben wenig Zeit. Ziel: **einen Schmerzpunkt** benennen und zeigen, dass Claude dafür schon einen fertigen Workflow hat.

Dein roter Faden (Beispiel)

„Anthropic – die Firma hinter Claude – hat fertige KI-Workflows speziell für Betriebe wie deinen veröffentlicht. Einer davon mahnt deine offenen Rechnungen automatisch an. Ich bin darin geschult, das einzurichten. Es dauert einen Nachmittag; ich nehme **1.500 €** für die Einrichtung und **500 € im Monat** dafür, dass es läuft und ich neue Workflows ergänze. Sobald es die erste verspätete Zahlung hereinholt, hat es sich bezahlt gemacht.“

EINWANDBEHANDLUNG

EINWAND	DEINE ANTWORT
„Ich bin nicht technisch.“	Musst du nicht sein. Du gibst jede Aktion frei, bevor sie rausgeht – nichts passiert ohne deinen Klick.
„Sind meine Daten sicher?“	Anthropic trainiert auf den Business-Plänen nicht mit deinen Daten. Deine bestehenden Berechtigungen in Buchhaltung und E-Mail bleiben exakt wie heute.
„Wir nutzen schon ChatGPT.“	Das hier verbindet sich direkt mit Buchhaltung, CRM und Rechnungstools und führt echte Abläufe aus – nicht nur Chat.
„Zu teuer.“	Eine einzige hereingeholte Rechnung über 2.000 € deckt drei Monate Betreuung. Wie viele Rechnungen sind gerade überfällig?

Die genannten Beträge sind Beispielwerte deiner eigenen Preisgestaltung – passe sie an Markt und Leistung an.

06 TEIL 6 Schritt 5 – Das Setup (ein Nachmittag)

Plane für den ersten Kunden drei bis vier Stunden ein – mit jeder Installation wird es schneller. Mach es nach Möglichkeit **vor Ort**: Zugangsdaten und die Freigabe-Logik lassen sich persönlich am einfachsten klären.

WAS DU VORAB VOM KUNDEN BRAUCHST

- ▶ Admin-Zugang zu seinem Claude-Konto (oder ihr legt eines auf dem Team-Plan an)
- ▶ Zugang zu seiner Buchhaltungssoftware
- ▶ Zugang zu seiner E-Mail (Google Workspace oder Microsoft 365)
- ▶ PayPal-Zugang, falls er darüber Rechnungen stellt
- ▶ Je 30 Minuten seiner Zeit am Anfang und am Ende

DER INSTALLATIONS-ABLAUF

- 1 In Claude Cowork einloggen und „Claude für Kleinunternehmen“ aktivieren.
- 2 Tools verbinden: zuerst die Buchhaltung, dann E-Mail, dann weitere.
- 3 Den Rechnungs-Mahner öffnen, gemeinsam durchgehen, die Freigabe-Stufe erklären.
- 4 Live-Test: eine echte überfällige Rechnung ziehen und Claude die Mahn-Mail entwerfen lassen.
- 5 Die Freigabe-Maske zeigen – nichts geht raus, bevor der Inhaber klickt.
- 6 Zeitplan festlegen (wöchentlich passt für die meisten Betriebe).
- 7 Dokumentieren, was verbunden ist – ein einseitiges Referenzblatt dalassen.

Sicherheit & Datenschutz (DSGVO)

Lass den Kunden seine Passwörter **immer selbst eingeben** – notiere oder speichere niemals fremde Zugangsdaten. Bei der Verarbeitung von Kunden-/Belegdaten kann ein **Auftragsverarbeitungsvertrag (AVV)** nötig sein; weise den Inhaber darauf hin und verweise für Details auf trust.anthropic.com.

Nach dem Setup: kurze Bestätigungs-Mail, was läuft und was die Betreuung abdeckt – plus **eine** Empfehlung für den nächsten Workflow. Das sät den Upsell schon vor Monat zwei.

07

TEIL 7

Die 15 Workflows & der Weg auf 30.000 €

BEREICH	WORKFLOWS
Finanzen	Rechnungs-Mahner · Monatsabschluss · Lohn-/Gehaltsplanung · Cashflow-Prognose · Margen-Analyse · Steuer-Saison-Organizer
Betrieb	Monatsabschluss-Vorbereitung · Abstimmung/Reconciliation
Vertrieb & CRM	Lead-Sichtung · Kunden-Stimmungsbild · Kampagnen-Attribution
Marketing	Kampagnen-Manager (HubSpot + Canva) · Content-Strategie
Recht	Vertrags-Prüfung

15 Workflows insgesamt; Verfügbarkeit einzelner Abläufe hängt von den verbundenen Tools und dem Plan ab.

SKALIERUNG

Von einem Kunden auf ~30.000 €/Jahr

Fünf Kunden à 500 €/Monat ergeben 30.000 € im Jahr. Jede Installation ist ein Nachmittag, und die Betreuung wächst: ein neuer Workflow pro Monat gibt dem Kunden einen Grund zu bleiben.

MONAT	FOKUS
Monat 1	Rechnungs-Mahner ist live und läuft
Monat 2	Monatsabschluss oder Cashflow-Prognose ergänzen
Monat 3	Einen Marketing- oder Vertriebs-Workflow ergänzen
Ab Monat 4	Ein neuer Workflow pro Monat, vierteljährliches Review

Empfehlungen einsammeln

Frag nach dem 30-Tage-Punkt, sobald der Kunde gesehen hat, wie der Rechnungs-Mahner eine echte Zahlung hereingeholt hat. Handwerker reden mit Handwerkern – ein Installateur erzählt es zwei weiteren.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS & HINWEISE

Dieser Guide dient ausschließlich Informations- und Bildungszwecken und ist keine Rechts-, Steuer-, Finanz- oder Unternehmensberatung. Genannte Honorare und das Einkommensziel (~30.000 €/Jahr) sind Beispielrechnungen, keine Zusicherung – tatsächliche Ergebnisse hängen von Markt, Leistung und Aufwand ab.

Produktnamen, Funktionen, Pläne und Verfügbarkeiten entsprechen dem Stand bei Erstellung und können sich ändern; prüfe sie vor jedem Kunden auf [support.claude.com](#). Beim Verarbeiten personenbezogener Daten gelten DSGVO-Pflichten (ggf. AVV) – speichere niemals fremde Zugangsdaten. @GPTMarlon übernimmt keine Haftung für Entscheidungen auf Grundlage dieser Inhalte.