

THE EVERYTHING · FELTGUIDES TIL HÅNDVÆRKSVIRKSOMHEDER

AI-håndbogen for malere

Sådan driver du en malerforretning i AI'ens tidsalder — og tjener mere end firmaer tre gange så store som dit.

HELE SYSTEMET · INGEN FYLD · FRI TIL AT DELE

THE EVERYTHING

Læs det her først

For ti år siden betød det at drive en ordentlig malerforretning, at du ansatte en på kontoret, betalte en bogholder — og alligevel sad ved køkkenbordet og regnede på en 4-værelses lejlighed længe efter, at penslerne var vasket.

I dag booker en solo-maler med det rette setup flere opgaver, sender tilbud hurtigere og får pengene ind før et malerfirma med tolv kassevogne ovre på den anden side af byen — og bruger ikke én aften på papirarbejde.

Han er ikke klogere end dig. Han er ikke en bedre maler. Og han er bestemt ikke computermenneske — en af de bedste, vi har set, prissatte hele huse ud fra en rumliste kradset ned på et stykke papir for to år siden. Han regnede bare én ting ud før alle andre: **den kedelige halvdel af forretningen — opkaldene, tilbuddene, opmålingerne, fakturaerne, rykkeriet, arkiveringen — kan nu gøre sig selv.** Så han lagde sin energi der, hvor pengene er: på pladsen og hos kunden.

Det her er håndbogen om, hvordan han gør det. Ingen "50 prompts, du bare kopierer". Intet tech-pjat. Det faktiske system — hvordan du skal tænke om det, hvad du skal sætte op, i hvilken rækkefølge, og de fejl, der får gode malere til at give op, før det klikker. Historierne herinde er rigtige håndværkere og rigtige små virksomheder, vi arbejder med — navne udeladt, tal ladet stå. Læs den fra ende til anden, og du kommer til at drive en strammere og mere indbringende malerforretning, end du gør nu, selv hvis du aldrig bruger en krone på software.

ET LIGEFREMT ORD OM DIT ANSVAR

Intet herinde afleverer en maleropgave, dokumenterer, at underlaget er bæredygtigt, eller at der er styr på bly i de gamle lag — og det erstatter ikke en fagmands vurdering. Det tager sig af *papirarbejdet*. Selve malerarbejdet — og ansvaret for forbehandlingen, behandlingsopbygningen, stiger og stillads, og det faglige ansvar det udføres under — er dit, fra første afdækning til aflevering.

Hvad er der indeni

01 Den nye spilleplade

De 3 ting, kunderne bedømmer dig på — og hvorfor den anden side af bordet allerede bruger AI.

02 Tænk AI først

Hold op med at skrue AI på gamle vaner. Tegn forretningen om med AI'en på alting først.

03 Mist aldrig en opgave igen

Hvert opkald besvaret — og hvert løfte fanget, rykket og allerede i gang.

04 Send tilbuddet, før du kører fra pladsen

AI'en laver opmålingen ud fra din gennemgang og dine priser. Du tjekker den og sender.

05 Få pengene uden den pinlige rykker

Penge på kontoen på 7 dage, ikke 47 — uden én eneste akavet rykker-sms.

06 Indbakken der passer sig selv

Sorteret, skrevet i kladde og med øje på dine penge — endda læst op på turen.

07 Din digitale kontorchef

Morgenbriefingen, sagsmapper der bygger sig selv, og papirarbejdet på plads.

08 Se dobbelt så stor ud, som du er

Brandet på det hele, og anbefalings-svinghjulet, der fodrer sig selv.

09 Skiftet på 30 dage

Én uge ad gangen, tillidsskruen, og hvorfor tre processer slår én.



2-minutters lækage-tjek

Find præcis, hvor din forretning lækker penge — og hvad du skal rette først.

01

KAPITEL ET

Den nye spilleplade

En boligejer, der står i en træt og plettet entré, kan ikke se, om du er en god maler. Ikke stående dér. De bedømmer dig på det, de kan se — og det er dér, de fleste malere stille og roligt taber opgaver, de ellers havde i hus.

Når nogen endelig beslutter sig for, at huset skal males, ringer de ikke til én maler. De ringer til fem fra toppen af Google — og opgaven går til den, der får tre ting rigtigt først:

1 Tog du overhovedet telefonen — eller ringede du straks tilbage?

Hele den indvendige behandling går til den første maler, der svarer — ikke den bedste. Ringer det ud til telefonsvareren, er den tabt, før du har kigget på så meget som ét loft.

2 Kom tilbuddet hurtigt — og så det professionelt ud?

Et pænt tilbud, der lister rummene, forbehandlingen og antal gange, og som lander dagen efter, slår en klump-pris sendt på sms i næste uge — hver eneste gang.

3 Var det nemt at have med dig at gøre?

Klare meldinger, ingen rykkere, intet "undskyld, jeg glemte at sende det". Nem at have med at gøre vinder hele huset efter den lille pletopgave.

Læg mærke til, hvad ingen af dem handler om? Hvor god en maler du er. Ingen står på fortovet og tjekker dine skarpe kanter. Alle tre handler om **administration og kommunikation** — præcis det, du hader og aldrig har tid til efter en dag på pladsen.

Og her er den del, ingen fortæller dig: den anden side af bordet kører allerede på AI. De store entreprenører kører deres udbud igennem den. De store malerkæder prissætter et helt hus på minutter. Administratoren i ejerforeningen tjekker hver linje i din facadeopgave mod udbudsmaterialet i det sekund, du uploader den. Spørgsmålet er ikke, om AI kommer ind i malerfaget — den er der allerede. Spørgsmålet er, om den arbejder *for* dig eller *imod* dig.

Den gode nyhed? Det er første gang i historien, at teknologien favoriserer den lille. De store firmaer skal køre udvalg, udrulninger og kurser. Du kan beslutte det en tirsdag og køre med det om fredagen. Spillepladen vendte lige: den lille, hurtige, velorganiserede maler kan nu se ud og præstere som det store firma — uden det store firmas faste omkostninger.

"Jamen jeg er ikke computermenneske"

Det er de håndværkere, der gør det bedst, heller ikke. En af de hurtigste til at tage det til sig, vi har set, er en mester med 26 år i faget, som først rørte en computer for tre år siden. Hans ord: *"Tænk ikke på stavning. Tænk ikke på grammatik."* Kan du sende en sms eller indtale en talebesked, kan du køre alt i denne håndbog. At være god til at taste var det gamle krav. At kunne sige, hvad du vil have, er det nye — og malere, der taler sig igennem en gennemgang som levevej, er allerede gode til det.

2.000–7.000 kr.
+ pr. måned

Det, de fleste programmer til opgavestyring og tilbudsregning i faget koster — og de får dig *stadig* til selv at taste og lave opmålingen rum for rum. En mester, vi kender, betalte 7.000 kr. om måneden, nogle måneder det tredobbelte, for software, hans folk knap nok brugte. Husk det tal: alt i denne håndbog erstatter enten den udgift eller får den til at tjene sig hjem.

Firmaerne tre gange så store som dit er langsomme, fordi de er store. Det er din åbning. Denne håndbog handler om at gå igennem den.

02

KAPITEL TO

Tænk AI først

Før vi rører ét eneste værktøj, skal vi have styr på, hvordan du tænker om det her — for den største fejl er ikke at købe det forkerte program. Den er at skrue AI på din gamle måde at arbejde på og så undre sig over, at intet har ændret sig.

Hver eneste proces i din forretning blev bygget på én antagelse: at et menneske skal gøre hvert trin. En tager telefonen. En går huset igennem og taster tilbuddet. En rykker for aconto-betalingen. En arkiverer farveplanen og sikkerhedsdatabladene. Hele din dag er formet omkring den antagelse — og den antagelse er lige død.

Automatisér ikke din gamle proces. **Tegn den om** — med AI'en på alting først, og dig som opsyn. Tre mentale skift, hvert eneste lært af en rigtig håndværksevirsomhed, vi arbejder med:

Skift ét — uddelegér resultater, ikke trin

Hold op med at tænke "hvilke knapper skal jeg trykke på". Du taler nu til din forretning, som du ville tale til en god formand: sig resultatet, lad den regne trinnene ud. En mester annullerede en faktura, udstedte den forholdsmæssigt igen og mailede kunden ved at sige præcis det, i én sætning. En anden køber materialer ved at sende én besked fra skranken — for dig er det *"Jeg står i farvehandlen og henter 40 liter silkemalt og grunderen til Mortensens hus"* — og indkøbsordren, udgiften på opgaven og bogføringen ordner sig selv. Hans ord: *"Det er én sms, der bare laver en hulens masse data."*

Skift to — AI først, dig bagefter

Den gamle måde: du laver arbejdet, måske hjælper et værktøj. Den nye måde: AI'en tager det første forsøg på alting, og du godkender, retter eller overruler. Tilbuddet er skrevet i kladde, før du sætter dig ned. Svaret er skrevet, før du åbner mailen. Opkaldet er besvaret, før du er nede fra stigen. En kunde beskrev rutinen: *"Ni ud af ti gange er det perfekt. Bare kør — jep, send."* Dit job skrumper til ti sekunders vurdering, ikke fyrre minutters tastning. (Og nej — du giver ikke nøglerne fra dig på dag ét. Den beder om lov til alt i starten, især når det handler om penge. Du løsner snoren, i takt med at den fortjener det — kapitel 9.)

Skift tre — rettelser er investeringer

Med almindelig software retter du den samme fejl for evigt. Med AI retter du den én gang. En maler fortæller den, at et standardtilbud på en indvendig behandling indeholder afvaskning, spartling og slibning, én gang grunder på de bare pletter og to gange slutbehandling — og at lofter er prissat for sig — og den svarer: *"Det husker jeg fra nu af."* Og det gør den. Fortæl den én gang, at en bestemt ejerforening altid skal have den foreskrevne silkemat og aldrig et alternativ, og den tager aldrig fejl af det igen. Hver rettelse lægger sig oveni. Et halvt år inde giver den tilbud som dig, skriver som dig og kender dine regler — fordi du lærte den det, én gang.

Gentæknings-øvelsen

Gå din forretning igennem og stil ét spørgsmål til hver eneste berøring: *"Hvordan ville det her se ud, hvis AI'en tog fat i det først?"*

BERØRING	DEN GAMLE MÅDE	AI FØRST
Kunde ringer og vil have huset malet	Telefonsvarer. Opgaven tabt til den, der tog telefonen.	Besvaret, registreret, booket til gennemgang — tilbud skrevet i kladde før morgenmaden.
Malingen kommer i den forkerte glans	Du opdager det torsdag, rykker fredag, glemmer det mandag.	Markeret den dag, den lander, rykket automatisk — du hører kun om det, hvis de ikke retter det.
Farvehandlens nye prisliste lander	Begravet under 200 mails. Gamle priser på dit næste tilbud.	Trukket ud, lagt ind i dine priser — én linje: "håndværkerpriserne er steget på seks varer, heriblandt din silkemat."
Opgaven er færdig	Faktura "i aften". Anmeldelse bliver aldrig bedt om.	Faktura sendt fra indkørslen. Anmeldelse bedt om, mens der stadig lugter af frisk maling. Næste opgave markeret.

Hvert kapitel herfra er bare denne øvelse anvendt på én del af din forretning. Du bliver ikke kontormand. Du bliver ejer af en forretning, der kører af sig selv omkring dig.

03

KAPITEL TRE

Mist aldrig en opgave igen

Lad os starte med den lækage, der koster dig mest og gør mindst ondt — fordi du aldrig ser regningen.

Malere er hæslede til det her, og det ved du godt. Du står tre fjerdedele oppe ad en stige og skærer en loftliste af, pensel i den ene hånd, våde fingre, telefonen brummer i lommen. Selv hvis du ville tage den, skulle du ned først. Det ringer ud. Den, der ringede — en hel indvendig behandling til rigtige penge — ringer til den næste maler på listen. Væk.

200.000 kr.
+ om året, uset

Sig, du misser fire opkald om ugen (de fleste malere med fuldt tryk på misser flere). Sig, at hvert tredje var rigtigt arbejde. En hel indvendig behandling løber nemt op i femcifrede beløb — det er ikke en pletreparation. Det er cirka én god opgave om ugen, der går direkte videre til den, der tog telefonen bagefter. Du mærker det aldrig, for du vidste aldrig, at telefonen ringede. (Til illustration — men regn på dine egne tal, og det svier.)

Og pointen: kunden, der ringer til dig, lægger ikke en besked. De ringer til den næste.

Telefonsvareren er der, hvor opgaver dør. Den gamle løsning var "tag flere opkald". AI-først-løsningen er større — for et opkald er i virkeligheden to problemer, og de fleste malere tænker kun nogensinde på det første.

Problem ét — opkaldet, du ikke kunne tage

Du står på en stige med våde fingre, ruller et loft eller er halvvejs gennem en sprøjteopgave, du ikke kan stoppe. En AI-receptionist svarer i din virksomheds navn, døgnet rundt, lyder normal i telefonen, får fat i detaljerne — *hvad* (hele huset indvendigt, et loft, udvendigt træværk, en ejerforening, et nybyggeri), *hvor* og *hvor stort* — booker gennemgangen ind i din kalender, sætter de hastende øverst og sender dig et resumé på sms, før du er nede på jorden igen. Den holder ikke pause, bliver ikke syg og koster en brøkdel af et menneske.

Problem to — opkaldet, du tog, og halvt glemte

Helt ærligt: hvor mange gange har du sagt *"ja ja, du får en pris på det udvendige på torsdag"* fra førersædet — og til næste opgave er den væk? Du er ikke rodet. Du har travlt, og dit hoved er dit arkivsystem. Det er her, AI-først ændrer, hvad en telefon overhovedet er:

- **Hvert opkald bliver gemt.** Optaget, skrevet ud, arkiveret på opgaven. Seks uger senere, når kunden siger "men du sagde da, at lofterne var med", kan du tjekke, hvad der faktisk blev sagt.
- **Løfterne kommer ud automatisk.** "Tilbud på torsdag." "Ring til farvehandlen om at få tonet den gamle farve." Trukket ud af samtalen — du skriver ikke noget ned, for du kørte bil.
- **Løfterne rykker dig.** Torsdag morgen: "Du lovede Dennis, at han fik prisen på det udvendige i dag — skal jeg sætte gang i den?" Opfølgningen, dine konkurrenter aldrig sender, sker nu hver gang.
- **Og har den, hvad den skal bruge, går arbejdet i gang af sig selv.** Opkaldet fangede opgaven, adressen, rummene — så tilbuddet er ikke en påmindelse på en liste, det er en kladde, der venter, når du holder ind til siden.

Hvad du skal kræve — uanset hvordan du løser det

- ✓ Hvert opkald besvaret i din virksomheds navn — også kl. 18, også om lørdagen.
- ✓ En søgbar udskrift af hvert opkald — "hvad aftalte vi om lofterne?"
- ✓ Løfter lander et sted, der rykker dig — ikke en notesbog, ikke din hukommelse.
- ✓ Opgavedetaljer fra opkaldet flyder ind i opgaven — ikke tastet ind tre gange.

GØR-DET-SELV-VERSIONEN

Viderestil dit nummer til en telefonpasningsservice med et stramt manuskript — navn, by, hvad der skal males, "han ringer tilbage i eftermiddag". Og indtal dine løfter som talebesked, før du kører. Alene det vinder opgaver.

GJORT-FOR-DIG-VERSIONEN

Et alt-i-et AI-telefonsystem (den slags, The Everything laver) dækker hele standarden — besvaret, skrevet ud, løfter rykket, tilbud skrevet ud fra opkaldet. Uanset hvad: lad aldrig et opkald — eller et løfte — ramme gulvet.

04

KAPITEL FIRE

Send tilbuddet, før du kører fra pladsen

Næststørste lækage: tilbuddet, der bliver sendt "i aften".

Her er, hvad der faktisk sker. Du går huset igennem — rum for rum, lofter, døre og karme, hvor meget der skal spartles, skaller den gamle maling af udhænget, kan du overhovedet få en stige ned ad siden — du siger "du får det i aften", så kommer du hjem smadret, ungerne skal have mad, og opmålingen bliver først lavet kl. 21.30. Eller i morgen. Eller på torsdag. Imens har kunden fået to andre tilbud samme dag, de så dig.

Fart

vinder tilbud

Ikke prisen. Farten. Den maler, hvis tilbud lander, mens kunden stadig går rundt i entréen og forestiller sig farven, vinder chokerende ofte — selv når han er dyrere. Et hurtigt, professionelt tilbud signalerer det ene, kunden vil have: den her fyr har styr på det, og han dukker op.

Det gamle råd var "brug skabeloner, giv tilbud fra telefonen". Glem det. AI-først-tilbud betyder, at **AI'en laver opmålingen ud fra din gennemgang. Du tjekker den.** Sådan ser det ud i en rigtig malerforretning i dag.

- **Du taler, den bygger.** Gå opgaven igennem og dikter, hvad du ser, rum for rum, som du ville sige det til en makker — *"fire værelser, to bad, vægge og lofter hele vejen rundt, lister og fodpaneler, tolv døre og karme, entréen skal spartles en hel del, lofter i glans 5 to gange, vægge silkemat to gange oven på grunder på pletterne, køkkenet skal ikke røres"* — og den laver det om til et prissat, specificeret, professionelt tilbud på din skabelon, med forbehandlingen skrevet ud.
- **Den prissætter ud fra DIN historik.** Fodr den med dine tidligere tilbud, og den lærer dine priser, dine avancer, dine priser pr. m² og pr. rum, dit tillæg for arbejde i to etager. Forskellige priser til en entreprenør, du er underleverandør for, kontra en enkeltstående privatkunde? Den holder styr på dem.
- **Den kender dine regler — fordi du lærte den dem én gang.** Hvad "forbehandling og maling" omfatter på dine opgaver, hvor mange gange du regner med ved et farveskift fra mørk til lys, dine faste forbehold. Lær den op som en lærling; i modsætning til en lærling glemmer den aldrig.
- **Den fanger det, du glemte.** Det, der slår malere ihjel, er forbehandlingen — og forbehandlingen er præcis det, der bliver sjusket over kl. 21.30. Den bliver ikke træt og glemmer afvaskningen, de to ekstra gange oven på den gamle mørke væg, adgangsudstyret til den høje side eller afdækning og afmaskning. Det er hele pointen.
- **Den kan endda hente priser.** Ikke sikker på dagens håndværkerpris på 20 liter silkemat eller grunderen til den bare puds? Den tjekker og sætter den ind — du retter den, hvis den greb det forkerte produkt, og den husker det for evigt.

2-3 dage

→ en halv dag

En mester, vi arbejder med — 26 år i faget, rører knap nok en computer: *"Tilbud, der plejede at tage mig to-tre dage, laver min AI på en halv dag. Jeg lavede et i går, der ville have taget to dage — sendte det afsted samme dag."* Priserne landede "stort set på niveau" med hans egne tal, fordi den lærte af hans tidligere tilbud.

Tilbuddet er også der, hvor du dræber dine to værste avance-ædere, og det koster dig ingenting at gøre. **Skriv forbehandlingen ind, linje for linje** — afvaskningen, spartlingen, slibningen, antal gange — så når kunden siger, at prisen ser høj ud, taler I om arbejde, ikke om et tal. Og **skriv farven ind**. En farve, der bliver ændret, efter du har lagt første gang på, er en omgang, du ikke får betaling for, medmindre tilbuddet siger, at farveskift efter accept er en ekstraaftale. Samme med "når du nu er her, kan du så ikke lige tage bryggerset?" — AI'en skriver ekstraftalen ud fra én sætning i kassevognen, og kunden siger ja til en pris i stedet for, at du siger ja til ingenting.

Så det, alle springer over — **opfølgningen**. Én besked, to dage senere: *"Tjekker lige, at du fik prisen på malerarbejdet — jeg forklarer den gerne."* Den ene besked vinder flere opgaver, end det nogensinde vinder at sætte prisen ned, for de fleste konkurrenter sender den aldrig. AI-først er opfølgningen ikke en vane, du opbygger. Det er noget, der bare sker.

POINTEN ER IKKE SOFTWAREN

Det er standarden: samme dag, professionelt, forbehandlingen specificeret, prissat ud fra dine egne tal, fulgt op. En maler med en notesblok, der rammer den standard, slår en maler med en app, der ikke gør. AI'en gør bare standarden ubesværet.

05

KAPITEL FEM

Få pengene uden den pinlige rykker

Du har lavet arbejdet. Nu skal du have pengene — hvilket for de fleste malere er endnu et ulønnet job, ingen advarede dem om.

7 dage
ikke 47

Den gennemsnitlige håndværkerfaktura bliver betalt omkring seks uger efter, den er sendt. Ikke fordi kunderne ikke vil betale — de fleste glemmer det bare, og du har det underligt med at rykke dem. Så pengene står derude, mens du lægger ud for et par hundrede liter maling på kontoen i farvehandlen. Og den sidste bid er den værste: de sidste 10 % på et færdigt hus kan trække ud i ugevis over en mangelliste, ingen har skrevet ned.

Rykkeriet er et **system**-problem, ikke et menneske-problem. Ret systemet, og du får aldrig den pinlige samtale — eller sender den akavede "rykker lige for den faktura"-sms — igen.

Systemet, der får dig betalt på en uge

1

Depositum forud, aconto undervejs, resten på dagen

Depositum, før afdækningen kommer ud af kassevognen — det dækker malingen. Opkræv så for de stader, du faktisk har nået — forbehandling færdig, grunder, slutbehandling, facaden færdig — så du finansierer farvehandlen, ikke kunden. AI-først er det én sætning fra bilen: "fakturér Vestergaards hus, stadet med forbehandling og grunder." Varelinjer fra tilbuddet, dine betingelser, deres mail.

2

Dræb de sidste 10 % med en skreven mangelliste

Den sidste betaling trækker ikke ud, fordi de er skumle. Den trækker ud, fordi "der er lige et par ting, der skal rettes" ingen ende har. Gå den igennem, dikter listen, få den sendt inden for samme time med en dato på. Færdig liste, færdig opgave, betalt.

3

Gør det latterligt nemt at betale, og automatisér de høflige puf

Et "betal nu"-link bliver betalt hurtigere end "her er mit kontonummer". Derefter en venlig påmindelse på dag 3, 7 og 14 — automatisk, så du aldrig sender den. Derefter en månedlig kontoudskrift og en markering til dig kun, når nogen for alvor er i restance. Tusindvis værd i likviditet.

4

Skru kun op for tonen, hvis du er nødt til det

De fleste betaler ved puf ét eller to. Den sjældne efternøler får en fastere — stadig professionel — besked. Du forbliver den flinke hele vejen.

Og fordi penge er penge: det er det ene sted, du holder AI'en i kort snor i starten. Den skriver kladden, du godkender, hver gang — indtil du har set den ramme rigtigt en måned og beder den holde op med at spørge.

06

KAPITEL SEKS

Indbakken der passer sig selv

Din indbakke er der, hvor stille penge siver ud, og stress siver ind.

Kontoudtog fra farvehandlen, kundespørgsmål, materialebestillinger, prislisteopdateringer, entreprenøren, der rykker for en ekstraftale, farveplanen til næste opgave, administratoren i ejerforeningen, der vil have en startdato — alt sammen blandet med skrald, alt sammen lander, mens du står på en stige med en pensel i hånden. En butikschef, vi arbejder med, startede med en pukkel på 24.000 mails: *"Jeg læste en mail, og så forsvandt den. Jeg kunne slet ikke finde den igen."*

Problemet er ikke for mange mails. Det er, at det vigtige og støjen ser ens ud, indtil du stopper op og læser det hele — og det har du ikke tid til. Al-først bliver indbakken noget, der allerede er håndteret, når du kigger:

- **Sorteret.** De tre mails, der betyder noget i dag, flyder til toppen, markeret med hvorfor — "den her er farveplanen, entreprenøren skal have bekræftet, før du starter mandag." Tidsrøverne bliver filtreret fra, før de koster dig en tanke.
- **Skrevet i kladde.** Rutinesvar — "ja, vi laver også udvendigt", "vi er booket måneden ud", "her er en cirkapris på en 4-værelses indvendigt" — skrevet og klar. Du kigger, retter, sender.
- **Besvaret på forlangende.** Den samme chef spørger nu bare: "hvad er den nyeste prisopdatering fra leverandøren?" — og den finder det seneste med det samme, selv når den skal koble en producent sammen med den grossist, der svarer under et andet navn.

DET, INGEN FORVENTER — DEN PASSER PÅ DINE PENGE

Fordi AI'en læser alt, opdager den ting. Én virksomhed: *"Den har allerede sparet mig for tusindvis på fejlbestilte varer — den sagde, vent lige, ud fra dine tidligere opgaver vil du nok have den her."* Få 60 liter tonet i den forkerte glans, og det er dine penge, der står i skuret for evigt — tonet maling kan ikke returneres. En anden fik en leverandør til ved en fejl at fakturere med 50 % afvigelse — markeret automatisk, før den blev betalt.

Pointen er ikke en klogere indbakke. Det er, at en solid forespørgsel aldrig igen dør i bunden af en stak kontoudtog.

07

KAPITEL SYV

Din digitale kontorchef

Enhver malerforretning har en kontorchef. I de fleste er det dig — som gør det dårligt kl. 22, fordi der ikke er andre.

+20 opgaver
på én uge

En håndværksvirksomheds kontordame holdt fri en uge. Mesteren: "Vi har ikke haft hende på kontoret i en uge, og den har hjulpet os med at lave hendes arbejde — og vi har nok fået omkring 20 ekstra opgaver ind i løbet af ugen." Ikke overleve ugen. Deres største uge.

Kontorchefens arbejde er bindevævet: hvad der er i dag, hvilket hus du er på hvornår, hvor er billederne af revnerne i puds, før du spartlede dem, hvilken farve og glans fik Henriksens hus, blev malingen bestilt og tonet, bliver facadeugen skyllet væk på onsdag. Du behøver ikke ansætte den person. Du har brug for det system, den person ville køre.

Morgenbriefingen

Før du drejer nøglen: dagens opgaver i rækkefølge, hvem du skal rykke for betaling, hvad der venter på maling eller en levering, ugens vejrudsigst holdt op mod dine udvendige opgaver, så du kan bytte til en indvendig i stedet for at tabe en dag, og den ene ting, der bider dig, hvis du glemmer den. To minutter med en kop kaffe — og dit sjak ved det også.

Sagsmapper, der bygger sig selv

Hvert billede, tilbud, faktura og pladsnotat hæfter sig selv på den rigtige opgave — så når kunden ringer om otte måneder og vil have den samme farve i baglokalerne, er hele historikken der, farve og glans og batch med, ikke spredt ud over din billedrulle og tre sms-tråde.

Papirarbejdet uden rædslen

Papirarbejdet, der følger med faget — farveplanerne, produkt- og sikkerhedsdatabladene, garantioplysningerne på malingen, dine tjek af stiger og stillads, noterne og aftalerne om et ældre hus, hvor der kan sidde bly i de gamle lag — bliver der mindet om, fanget på opgaven og gemt et sted, hvor du faktisk kan finde det, når nogen spørger. Aldrig opfundet for dig, og aldrig en erstatning for din egen faglige vurdering af, hvordan den opgave skal forbehandles og males — bare forhindret i at forsvinde.

Er det ikke i systemet, findes det ikke — så dit hoved kan rumme opgaven i stedet for papirarbejdet.

08

KAPITEL OTTE

Se dobbelt så stor ud, som du er

Her er en hemmelighed, de store firmaer regner med, at du ikke kender: det meste af at "se professionel ud" er præsentation — og præsentation er nu næsten gratis.

En maler med én kassevogn og et firma med halvtreds mand kan sende det identiske, pletfri, brandede tilbud. Kunden kan ikke se forskel — så den lille, der gør sig umage, bliver behandlet som den store og kan tage sig betalt derefter. Første præsentation er, hvor prisindvendingen vindes eller tabs.

Anbefalings-svinghjulet — med vilje, ikke ved et tilfælde

- F** **Fasthold** — gør hele opgaven nem og klar, så de ville tage dig igen uden at tænke over det.
- A** **Anmeldelse** — bed om Google-anmeldelsen i det øjeblik, de er gladest, den dag afdækningen kommer op, og de går rundt i et hus, der ser splinternyt ud, automatisk, med linket. Anmeldelser vinder dig de næste ti opgaver, mens du sover.
- H** **Henvis** — glade kunder henviser, hvis du gør det nemt og minder dem om det. "Kender du andre, der går og tænker på at få malet? Vi tager os af dem, som vi tog os af dig."
- G** **Gensælg** — det udvendige, de sagde, de ville tage "næste år"; garagen og hegnet, de nævnte, mens du skar kanterne — det står i udskriften af opkaldet, husk det. En påmindelse på det rette tidspunkt gør én opgave til tre.

Den motor er det rene guld, og næsten ingen kører den — for det betyder at gøre det kedelige på det perfekte tidspunkt, hver gang, for evigt. Hvilket er præcis det, et system gør perfekt, og et travlt menneske aldrig gør.

BEGYND I DAG — OGSÅ HELT UDEN TEKNIK

Bed hver glad kunde om en anmeldelse, før du pakker kassevognen, og send pæne før-og-efter-billeder med hver faktura. Intet fotograferer bedre end en malerbehandling — du har et ægte "før" på hver eneste opgave, gratis. Brug det. Svinghjulet er ligeglad med, hvordan det drejes. Det skal bare drejes.

09

KAPITEL NI

Skiftet på 30 dage

Alt ovenfor virker. Grunden til, at de fleste malere ikke får det til at virke, er, at de prøver at klare det hele på én gang, drukner midt i en opgave og falder tilbage til den gamle måde. Så: én ting ad gangen, uden at stoppe arbejdet.

1**Uge 1 — Stop den største lækage: telefonen**

Hvert opkald besvaret, hvert opkald gemt, løfter trukket ud automatisk. Den her begynder at betale for hele øvelsen med det samme, og det er den, du mærker først — for du holder op med at klatre ned ad stigen.

2**Uge 2 — Få styr på tilbud**

Al'en skriver opmålingen ud fra din gennemgang og dine tidligere priser; du retter den — og hver rettelse er en lektie, den beholder. Tilbud samme dag med forbehandlingen specificeret, plus opfølgningen efter to dage. Se din hitrate flytte sig.

3**Uge 3 — Få styr på at få pengene**

Depositum forud, aconto på staderne, en skreven mangelliste så den sidste betaling ikke trækker ud, nem betaling, automatiske påmindelser — med dig, der godkender alt, der handler om penge, indtil den har fortjent snoren. Ugen, hvor din bankkonto begynder at se anderledes ud.

4**Uge 4 — Overdrag bagkontoret**

Indbakke sorteret og skrevet i kladde, morgenbriefing kørende, sagsmapper der bygger sig selv, anmeldelser bedt om automatisk.

Hvorfor alle fire? Fordi én proces aldrig føles som noget særligt. Én automatiseret proces får et skuldertræk. Tre er der, hvor "hold da helt kæft"-øjeblikket sker — for det er der, brikkerne begynder at tale sammen. Opkaldet bliver til tilbuddet. Tilbuddet bliver til fakturaen. Fakturaen bliver til anmeldelsen. Det er der, det holder op med at være et værktøj og begynder at være et system.

Tillidsskruen — sådan overdrager du uden at ligge søvnløs

Du giver ikke en ny lærling sprøjten på en færdig opgave på dag ét. Samme her:

1

Uge 1-2: den spørger om alt

Hver mailkladde, hver faktura — "her er, hvad jeg ville sende, okay?" Du godkender, retter, lærer op.

2

Uge 3-4: den spørger om det vigtige

Rutinesvar går bare afsted; penge og nye kunder får stadig dit nik.

3

Fra måned to: den spørger om undtagelserne

Du har set den ramme rigtigt i ugevis. Nu kører den, og du får morgenbriefingen og markeringerne. Du er stadig chefen — du er bare holdt op med at være flaskehalsen.

Fejlene, der får gode malere til at give op, før det klikker

- **At tage alle fire uger på én gang.** Lad være. Én om ugen. Hver især booker en sejr, før du lægger den næste til.
- **At skruer AI på den gamle proces.** Taster du stadig hvert rum ind i den samme gamle software og beder AI om at "hjælpe", har du misset pointen. Tegn processen om (kapitel 2).
- **At behandle den som software i stedet for som en medarbejder.** Software sætter du op én gang og forbander for evigt. Den her lærer du op — og den bliver bedre for hver uge. De håndværkere, der får mest ud af den, taler med den hele dagen, som med deres bedste formand.
- **At vente på det perfekte.** Et rådt system, der kører i dag, slår et perfekt et, du sætter op, "når der bliver ro på". Der bliver aldrig ro på.

HVOR GRÆNSEN GÅR — LÆS LIGE DEN HER ORDENTLIGT

AI'en skriver kladder, rykker, svarer og organiserer. Den maler ikke, og den beslutter ikke. Om den gamle behandling er ved at slippe og skal af, om der kan sidde bly i de gamle lag på et ældre hus og hvad det så kræver, om du fagligt kan stå inde for opgaven, om den stige burde være et stillads — det er din afgørelse, på dit ansvar, hver gang. Alt, hvad den skriver om forbehandling, behandlingsopbygning eller sikkerhed, er en kladde, du skal tjekke, ikke et svar, du kan læne dig op ad.



FØR DU LÆGGER DEN FRA DIG

2-minutters lækage-tjek

Vær ærlig. Sæt kryds ved dem, der er sande lige nu.

- ☐ Jeg misser jævnligt opkald, mens jeg står på en stige — og jeg ved ikke, hvor mange opgaver det har kostet mig.
- ☐ Jeg har lovet nogen et tilbud eller et opkald tilbage denne måned — og glemt det, indtil de rykkede mig.
- ☐ Mine tilbud bliver sendt "i aften" oftere end "på stedet".
- ☐ Mine tilbud specificerer ikke forbehandlingen — så jeg diskuterer et tal i stedet for arbejde.
- ☐ Jeg har ædt udgiften til et farveskift, eller et "når du nu er her", inden for det seneste halve år.
- ☐ Jeg følger ikke altid op, efter jeg har sendt et tilbud.
- ☐ Mine fakturaer tager mere end to uger at få betalt, og de sidste 10 % trækker ud.
- ☐ Min indbakke stresser mig, og vigtige ting bliver begravet.
- ☐ Hvis en kunde ringede om et hus, jeg malede sidste år, ville det tage mig et stykke tid at finde farven og glansen.
- ☐ Jeg beder ikke hver glad kunde om en anmeldelse.

0-2

Styr på tingene. Et par justeringer, og du flyver.

3-6

Du lækker rigtige penge i den kedelige halvdel — og det kan alt sammen rettes. Start med uge 1.

7+

Makker, du laver et job nummer to gratis hver uge. Den gode nyhed: det er præcis det, der nu er nemmest at rette.

Uanset dit tal — dit største kryds er din største mulighed. Start der.

Vil du have det sat op for dig?

Alt i denne håndbog kan du bygge selv — og det bør du, hvis du har tiden og tålmodigheden. Mange gør. Vil du hellere bare have det gjort — Al'en, der tager din telefon, mens du står på en stige, fanger hvert løfte, bygger dine tilbud ud fra din gennemgang, rykker for dine fakturaer og kører dit bagkontor, alt i ét, i gang i din malerforretning i denne uge — er det dét, vi bygger. Den hedder The Everything.

- ✓ 14 dages gratis prøveperiode. Opsig når som helst. Ingen binding, ingen kontrakter.
- ✓ Intet vigtigt — et tilbud, en faktura, en kundebesked — går nogensinde ud, uden at du har set det først.
- ✓ Den bor i Microsoft Teams og de værktøjer, du allerede bruger.

Se den arbejde på dine egne opgaver på the-everything-app.com — intet kreditkort for at kigge.

Ærlig note: den her retter ikke en ødelagt forretning, og den træffer ikke maler-beslutningerne eller afleverer arbejdet — forbehandlingen, behandlingsopbygningen, bly i de gamle lag, sikkerheden i højden og det faglige ansvar er stadig dit. Det, den retter, er kontorjobbet, du har lavet gratis efter mørkets frembrud.