

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI-stilladshåndbogen

Sådan driver du en stilladsforretning i AI-alderen

— og **bliv stilladsopsætteren, bygmestrene bliver ved med at ringe til.**

HELE SYSTEMET · INGEN FYLDSNAK · FRI TIL AT DELE

THE EVERYTHING

Læs det her først

For ti år siden betød det at drive en ordentlig stilladsforretning, at nogen sad ved telefonen, en bogholder, og at man stadig regnede opstillingsprisen, den ugentlige leje og hjemtagningen ud på et stykke papir i varevognen mellem pladserne.

I dag svarer en lille stilladsopsætter med det rette opsæt på hver bygmesters opkald i samme øjeblik, det lander, giver et lige tal på opstilling-og-leje, holder sit materiel ude og tjenende, og forvandler en håndfuld bygmestre til en pipeline af gentagne lejer — mens et større firma på den anden side af byen stadig ringer tilbage på beskeder. Og han bruger ikke en eneste aften på papirarbejde.

Han er ikke klogere end dig. Han er ikke en bedre stilladsopsætter. Og han er bestemt ikke en computermenneske — en af de bedste, vi har set, regnede stadig lejen ud på en blok på passagersædet for to år siden. Han fandt bare ud af én ting før alle andre: **den kedelige halvdel af forretningen** — forespørgslerne, opfølgningerne, de ærlige tilbud, opstillingsdatoerne, lejen og hjemtagningen, skilt- og afleveringsattest-registret — kan nu klare sig selv. Så han lagde sin energi der, hvor pengene er: ude på pladsen, og på at blive den pålidelige stilladsopsætter, som et par gode bygmestre ringer til igen og igen og henviser på tværs af deres fag.

Det her er håndbogen for, hvordan han gør. Ingen “50 prompts til at kopiere”. Intet tech-pjat. Det faktiske system — hvordan du skal tænke om det, hvad du skal sætte op, i hvilken rækkefølge, og fejlene, der får gode stilladsopsættere til at give op, før det klikker. Læs den fra ende til anden, og du driver en strammere, mere lønsom stilladsforretning end du gør nu, selv hvis du aldrig bruger en krone på software.

ET LIGE ORD OM, HVAD DER FORBLIVER DIT

Intet i den her håndbog bestemmer, hvordan et stillads bygges, skriver det under, eller erstatter sjakket, der stiller det op — og den erstatter aldrig dit kig på pladsen, din faglighed, eller de standarder, du arbejder efter. Den bærer administrationen. Om en opgaves adgang, kompleksitet eller underlag gør den til et større byggeri er et skøn, du foretager på stedet; hvad det virkelig koster, og hvor længe det står, er din vurdering, ikke et tal, en computer finder på; hvis kald en overskridelse er, forbliver en samtale, du har med bygmesteren; og stilladsets sikkerhed — stillet op af et kompetent sjak, mærket med et skilt, skrevet under og eftersat, mens det står — er bundet af standarderne og bliver hos dig og dit sjak. Alt det forbliver dit, fra start til slut.

Hvad der er indeni

01 Den nye spilleplade

De 3 ting, en bygmester bedømmer dig på — og hvorfor det at svare først vinder opgaven, før du er på pladsen.

02 Tænk AI-først

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

03 Mis aldrig en opgave igen

Svar bygmesteren først, book opstillingen, og bliv den, de ringer til hver gang.

04 Giv tilbud på opstillingen og lejen lige

Den tredelte pris, lejevilkårene på forhånd, og hvorfor et hurtigt kig fastlægger en vanskelig opgave.

05 Bliv betalt uden den pinlige jagt

Opstillingen, den ugentlige leje og hjemtagningen — faktureret til tiden, ingen overraskelses-forlænget-leje-regning.

06 Indbakken, der kører sig selv

Sorteret, med udkast klar, og med et øje på dine penge — endda læst op for dig på vejen.

07 Din digitale kontorchef

Morgenbriefen, opgavemapperne og skilt- og afleveringsattest-registret, der bygger sig selv.

08 Se dobbelt så stor ud, som du er

Alt i firmastil, pålidelighedsbeviset, og svinghjulet af gentagne lejer og fag-henvisninger.

09 30-dages-skiftet

En uge ad gangen, tillidsknappen, og at bruge lagerberedskab — aldrig et falsk “kun i dag”.



2-minutters-lækagerevisionen

Find præcis, hvor du taber bygmestre — og hvad du skal fikse først.

01

CHAPTER ONE

Den nye spilleplade

En bygmester, der ringer rundt efter stillads, kan ikke se dit materiel eller kigge på sjakket arbejde. De bedømmer dig på det, de kan nå — og det er der, de fleste stilladsopsættere stille taber årets bedste bygmestre.

Din kunde er ikke en nervøs husejer — det er en bygmester, tagdækker, maler eller pudser med sit eget projekt-ur, der tikker, som skal have stilladset op hurtigt, sikkert og på vilkår, de kan stole på, så deres folk kan komme op ad væggen. Og her er det, der gør det så dyrt at misse opkaldet: de ringer, fordi programmet skal have stillads *nu*. Opgaven går til den, der får tre ting rigtige først:

- 1 Svarede du — og gav et lige tal?** Den første stilladsopsætter, der tager telefonen og giver tilbud på opstilling-og-leje, vinder opgaven. Lad den ringe ud, mens du er oppe på et dæk, og de ringer det næste firma — og kan flytte hele deres pipeline med sig.
- 2 Møder du op, når du siger det, og er det sikkert?** En bygmester skal have opstillingen holdt på dagen, og stilladset stillet op af et kompetent sjak, mærket og skrevet under, så de kan sætte deres folk på det. Pålidelig og sikker slår billig og upålidelig hver gang.
- 3 Er du lige om lejen?** Den ugentlige leje, hvor længe det antages at stå, hvad en overskridelse koster — på forhånd. Et vagt tilbud, der springer en stor forlænget-leje-regning senere, taber bygmesteren for altid.

Læg mærke til, hvad ingen af dem handler om? At være den billigste ugentlige leje. Alle tre handler om at være til at få fat på, pålidelig og lige — præcis det, der er nemt at tabe i slutningen af en dag på pladsen. Og den anden side kører allerede på AI. Spørgsmålet er ikke, om AI kommer ind i stilladsfaget — det er, om det arbejder for dig eller mod dig.

Den gode nyhed? Det er første gang, teknologien favoriserer den lille aktør. De store firmaer, der ruller faget op, kører udvalg, udrulninger og uddannelsesprogrammer. Du kan beslutte dig en tirsdag og svare først allerede fredag. Spillepladen vendte lige: den lille, pålidelige stilladsopsætter kan nu se ud og præstere som det landsdækkende firma — uden omkostningerne, og uden at en bygmester nogensinde får en telefonsvarer, når de skal have stillads nu.

“Men jeg er ikke en computermenneske”

Det er håndværkerne, der gør det her bedst, heller ikke. En af de hurtigste, vi har set, er en virksomhedsejer med 26 år på værktøjet, der først tog en computer op for tre år siden. Hans ord: **“Du skal ikke bekymre dig om stavning. Du skal ikke bekymre dig om grammatik.”** Kan du sende en sms eller lægge en talebesked, kan du køre alt i den her håndbog. At kunne sige, hvad du vil, er det nye krav — og stilladsopsættere, der hver dag taler en bygmester gennem adgang, højde og leje, er allerede gode til det.

**1 500–6
000 kr**

+ om måneden

Hvad opgavestyrings- og leje-springssoftware typisk koster — og den får dig stadig til at lave al indtægten og al jagten. En ejer betalte tusind kroner om måneden for værktøjer, holdet knap brugte. Alt i den her håndbog erstatter enten den udgift eller får den til at tjene sig selv ind.

Firmaerne tre gange så store som dig er langsomme, fordi de er store. Det er din åbning. Den her håndbog handler om at gå lige igennem den.

02

CHAPTER TWO

Tænk AI-først

Før vi rører et eneste værktøj, skal vi fikse, hvordan du tænker om det her — for den største fejl er ikke at købe den forkerte software. Det er at skrue AI på din gamle måde at arbejde på og undre dig over, hvorfor intet ændrede sig.

Hver proces i din forretning blev bygget på én antagelse: et menneske skal gøre hvert trin. Nogen svarer på bygmesterens opkald. Nogen regner opstillingsprisen og den ugentlige leje ud. Nogen holder styr på, hvem der stadig har det på leje, og hvem der er ved at melde af. Hele din dag er formet omkring den antagelse — og den antagelse døde lige.

Automatiser ikke din gamle proces. Tegn den om — med AI'en på alt først, og dig, der fører tilsyn. Tre mentale skift:

Skift ét — deleger udfald, ikke trin

Hold op med at tænke “hvilke knapper trykker jeg på”. Du taler nu med din forretning, som du ville tale med en god formand: sig udfaldet, lad den finde trinnene ud. En ejer genbestiller materiel ved at sende én besked fra grossistdisken — “tager rør og koblinger til Nguyen-opgaven” — og bestillingen, udgiften og bogføringen ordner sig selv.

Skift to — AI først, dig bagefter

AI'en laver første gennemgang af alt, og du godkender, justerer eller overruler. Tilbuddet er i udkast, før du satte dig ned. En kunde beskrev det: **“Ni ud af ti gange er det perfekt. Bare — jep, send.”** Dit arbejde skrumper til ti sekunders skøn, ikke fyrre minutters skrivning.

Skift tre — rettelser er investeringer

Med almindelig software retter du den samme fejl for evigt. Med AI retter du den én gang. Sig til den, at et standardtilbud altid deler opstillingen, den ugentlige leje og nedtagningen og navngiver, hvad en overskridelse koster, at en opgave med svær adgang skal have et hurtigt kig før en fast pris, og at du aldrig går på kompromis med stilladsets sikkerhed for at skære på en pris — den svarer: **“Det husker jeg fra nu af.”** Hver rettelse forrentes. Et halvt år inde giver den tilbud som dig, skriver som dig og kender dine regler — fordi du lærte den, én gang.

Genovervejesøvelsen

Gå din forretning igennem og stil ét spørgsmål om hver interaktion: “Hvordan ville det her se ud, hvis AI'en rørte det først?”

INTERAKTION	DEN GAMLE MÅDE	AI-FØRST
Bygmesteren ringer, mens du er oppe på et dæk	Telefonsvarer. De ringer den næste stilladsopsætter.	Besvaret og kvalificeret, opstillingsdato booket — et lige tal på opstilling-plus-leje i udkast til morgen.
En opgave på stilladset trækker ud	Du opdager det ved faktureringen, pinlig jagt.	Forlænget leje flagget tidligt, bygmesteren får at vide, hvad den koster, før regningen.
Grossistens prislisteopdatering lander	Begravet under 200 mails. Gamle priser på næste tilbud.	Udlæst, anvendt på dine priser — “rør og koblinger op på seks linjer.”
En opgave er færdig	Stilladset står, stadig på leje, materiel ligger stille.	Hjemtagning flagget den dag, de er færdige, nedtagning booket, materiel omplaceret til næste opgave.

Hvert kapitel herfra er bare den her øvelse anvendt på én del af din forretning.

03

CHAPTER THREE

Mis aldrig en opgave igen

Lad os starte med lækagen, der koster dig mest og gør mindst ondt — for du ser aldrig regningen.

Det mest værdifulde arbejde i stilladsfaget kommer ikke som en nødopgave, og det kommer ikke som en nervøs husejer. Det kommer som et opkald fra en bygmester, hvis program skal have stillads nu — og det er letfordærligt på en brutal måde: den, der svarer først, vinder opgaven, og den, der er langsom, får ikke en chance til, for bygmesteren ringer den næste stilladsopsætter på listen. Opkaldet summer i vognen klokken 16, mens du er oppe på et dæk midt i en opstilling. Det ringer ud. Den bygmester ringer det næste firma, booker opstillingen med ham, og nu er de førstevalget. Væk — og ikke kun den her opgave, måske hver opgave den bygmester har herefter.

Først ind

vinder bygmesteren

En bygmester ringer, fordi programmet skal have stillads nu. Et misset opkald er ikke en udskudt handel — det er opgaven, og ofte hele pipelinen bag den bygmester, foræret til den, der tog telefonen. Og langsom respons trækker din søgeplacering ned, så den koster dig den næste også.

Bygmesteren, der er klar til at booke, lægger ikke en besked. De ringer det næste firma. Telefonsvareren er der, årets bedste relationer går for at dø. AI-først-fiksen er større — for en forespørgsel er egentlig to problemer.

Problem ét — opkaldet, du ikke kunne tage

En AI-receptionist svarer i dit firmas navn, døgnet rundt, lyder rolig og normal i telefonen, og fanger hver detalje — hvor pladsen ligger, højden og adgangen, hvor længe det skal bruges, kantsikring eller en fuld kørsel — mens du er oppe på et dæk eller sover. Og den gør det, der vinder opgaven: den svarer først, hver gang, så du er stilladsopsætteren, der booker opstillingen, mens de andre stadig er på telefonsvarer.

Problem to — relationen, ingen byggede

En stilladsforretning vindes ikke på én opgave — den vindes på at blive et par gode bygmestres førstevalg. De fleste stilladsopsættere giver tilbud på en opgave og tænker aldrig videre. Den, der svarer først hver gang, møder op, når han siger det, og melder af til tiden, er den, bygmesteren ringer til for næste opgave, og den efter, og sætter på deres tagdækker og deres maler.

- ✓ Hver forespørgsel besvaret i dit firmas navn — også klokken 18, også søndag, også den uge hvor hver bygmester i byen skal have stillads på én gang.
- ✓ Et søgbart register over hvert opkald — “hvad aftalte vi om lejen og opstillingsdatoen for Rossi-opgaven?”
- ✓ Opfølgninger, der holder dig foran de bygmestre, der betyder noget — så når deres næste opgave dukker op, er du stilladsopsætteren, de ringer til, ikke et nummer, de har tabt.
- ✓ Opgavedetaljerne fra forespørgslen — plads, højde, adgang, hvor længe det skal bruges — flyder direkte ind i opgaven, ikke tastet ind tre gange.

Telefonen holder op med at være det, der koster dig de bedste bygmestre, og bliver det, der booker opstillingen — og holder dig som førstevalget, de ringer til hver gang.

04

CHAPTER FOUR

Giv tilbud på opstillingen og lejen lige

Stillads har en tilbudsform, de fleste fag slipper for: det er aldrig en flad pris. Det er et opstillingsgebyr, plus ugentlig leje for hver uge, det står, plus et nedtagningsgebyr — og pengene bor virkelig i den leje.

Opstilling + leje

+ nedtagning

En stilladsopgave er tre dele, ikke én pris: engangsgebyret for at stille det op (sat af højde, adgang og kompleksitet), den ugentlige leje for hver uge, det står, og gebyret for at tage det ned. Flad det ud til ét tal, og bygmesteren kan ikke prissætte sin egen opgave — og du lader døren stå åben for fagets tillidsdræber: en overraskelses-forlænget-leje-regning, når opgaven trækker længere ud, end nogen sagde. Navngiv de tre dele, og navngiv, hvad en overskridelse koster, og du er stilladsopsætteren, de stoler på.

For en standardopgave — et enkeltetagers tag, en lige kørsel — kan du ofte give et groft tal i telefonen. Men adgang, kompleksitet, hvor længe det står, og underlaget, det hviler på, kan flytte det meget, og det ærlige træk er at sige det: giv retningsstallet, fastlæg så en vanskelig opgave med et hurtigt kig. En fast slutpris på en opgave med svær adgang eller høj kompleksitet uset er ikke selvtillid — det er, hvordan du ender med at lave en hård opgave for en blød pris.

AI-først-tilbud gør det nemt: AI'en *kvalificerer* opgaven, før et sjak ruller. Sådan ser det ud i en rigtig stilladsforretning i dag.

- ✓ **Den stiller de rigtige spørgsmål først.** Fra forespørgslen arbejder AI'en sig gennem det, der faktisk sætter prisen — pladsen, højden og dækkene, adgangen, hvor længe det skal bruges, kantsikring eller et rumstillads — så du giver tilbud lige og booker et kig, kun hvor du har brug for et.
- ✓ **Den prissætter ud fra DIN struktur.** Fodr den med dine tidligere opgaver, så lærer den dine opstillingspriser, din ugentlige leje og dine adgangstillæg — og giver et lige tredelt tal med lejevilkårene navngivet, ikke et fladt tal, der skjuler overskridelsen.
- ✓ **Den fanger det, du glemte.** Den bliver ikke træt og misser taksten for forlænget leje, tillægget for trang adgang, eller at en kompleks form ændrer hele metoden.

Overskridelsen

overraskelsen, du ikke slænger frem

Her er fagets tillidsdræber: en aktør giver tilbud på et opstillingsgebyr og en ugentlig leje, går vag om, hvor længe det står, og slår så — når tagdækkerens opgave trækker tre uger over — bygmesteren med en stor forlænget leje-regning, de aldrig så komme. Sådan bliver en gentagen bygmester til en engangsopgave. Den ærlige stilladsopsætter angiver den ugentlige leje, hvor længe tilbuddet antager, det står, hvad taksten for forlænget leje er, og hvis kald en forsinkelse er — på forhånd, før det sker. Lige om overskridelsen slår et tilbud, der skjuler den.

Det hurtige kig på en vanskelig opgave er ikke friktion — det er salget

For en opgave med svær adgang, høj kompleksitet eller lang leje er trækket at give retningstallet og fastlægge det med et hurtigt kig, før du binder tallet. Rammet rigtigt er det ingen forsinkelse — det siger en bygmester, at du ikke vil undergive tilbud på deres opgave og så komme tilbage med hatten i hånden efter mere. “Jeg giver dig et tal nu og fastlægger det, når jeg har set adgangen, så det tal, jeg giver dig, er et, du kan bygge din egen opgave på” forvandler din ærlighed til grunden til, at de valgte dig.

Så delen, alle springer over — at blive foran bygmesteren. En besked efter en opgave: “Alt taget hjem og afsluttet — har du noget andet på vej?” Den ene vane vinder flere gentagne lejer, end det at sænke prisen nogensinde gør. Al-først er den opfølgning ikke noget, du husker. Det er noget, der bare sker.

POINTEN ER IKKE SOFTWAREN

Det er standarden: giv tilbud på de tre dele lige, navngiv hvad en overskridelse koster, fastlæg en vanskelig opgave med et kig, og forbliv den pålidelige, bygmesteren ringer til igen. En stilladsopsætter med en notesblok, der holder den standard, slår en med en app, der ikke gør. Al'en gør bare standarden ubesværet.

05

CHAPTER FIVE

Bliv betalt uden den pinlige jagt

Du har vundet opgaven. Nu skal du have pengene — og i stilladsfaget er det aldrig én faktura. Der er opstillingen, den ugentlige leje, der løber hele den tid, det står, og nedtagningen — og en bygmester, der hader en overraskelse på regningen.

Fakturér lejen

hver uge, ingen overraskelse

Det mest beroligende, du kan gøre for en bygmester, er at være lige og stabil om pengene: opstillingen faktureret, når den er oppe, den ugentlige leje faktureret, mens den står, nedtagningen, når den kommer ned — og samtalen om forlænget leje taget *før* opgaven trækker over, ikke slængt frem bagefter. En overraskelses-forlænget-leje-regning er præcis det, der forvandler en gentagen bygmester til en engangsopgave. Stabil, forudsigelig fakturering er ikke bare fair — den er din stærkeste grund til at blive beholdt.

Jagten er et systemproblem, ikke et menneskeproblem. Fiks systemet, og du får aldrig den pinlige samtale igen.

- 1 **Fakturér opstillingen i samme øjeblik, den er oppe.** Et “betal nu”-link, når stilladset er stillet op og skrevet under, slår “her er vores kontooplysninger” — og det får den største enkeltdel af opgaven afsluttet tidligt.
- 2 **Kør den ugentlige leje automatisk.** Leje faktureret efter plan for hver uge, det står, så ingen skal huske det — og bygmesteren ved altid, hvor tallet ligger.
- 3 **Flag overskridelsen, før den bider.** Hvis opgaven på stilladset trækker langt, får bygmesteren at vide, hvad den forlængede leje koster, tidligt — en samtale, ikke et baghold ved faktureringen.
- 4 **Skrub kun tonen op, hvis du er nødt til det.** De fleste betaler på skub et eller to. Du forbliver den flinke hele vejen.

Penge er penge: det er det ene sted, du holder AI'en i kort snor i starten. Den laver udkast, du godkender — indtil du har set den have ret i en måned.

06

CHAPTER SIX

Indbakken, der kører sig selv

Din indbakke er der, tavse penge lækker ud, og stress lækker ind.

Grossistkontoudtog, en bygmester, der bekræfter en opstillingsdato, en opgave, der trækker langt, hjemtagningsforespørgsler, skilt- og afleveringspapirer, prislisteopdateringer, en tagdækker, der spørger, om du kan klemme dem ind næste uge — alt blandet med skrald, alt lander, mens du er oppe på et dæk med en kobling i den ene hånd. En håndværker startede med en bunke på 24.000 mails: “Jeg læste én mail, den forsvandt. Jeg ville ikke engang kunne finde den igen.”

AI-først bliver indbakken noget, der allerede er håndteret, når du kigger:

- ✓ **Sorteret.** De tre mails, der betyder noget i dag, flyder op til toppen, flagget med hvorfor — “den her er bygmesteren, der vil rykke opstillingen frem.”
- ✓ **Udkast klar.** Rutinesvar — “ja, vi laver kantsikring”, “vi kan have det oppe torsdag” — skrevet og ventende. Du kigger, justerer, sender.
- ✓ **Besvaret på forespørgsel.** “Hvad gav vi tilbud på for Rossi-opgaven på opstillingen og den ugentlige leje?” — og den finder det med det samme.

DELEN, INGEN VENTER — DEN VOGTER DINE PENGE

Fordi AI'en læser alt, fanger den ting. Én virksomhed: “Den har allerede sparet mig tusinder på fejlbestilt materiel — den sagde, vent lige, ud fra dine tidligere opgaver vil du nok have den her.” En anden fik en leverandør til ved en fejl at fakturere med 50 % afvigelse — flagget automatisk, før det blev betalt.

07

CHAPTER SEVEN

Din digitale kontorchef

Hver stilladsforretning har en kontorchef. Som regel er det dig, der gør det dårligt klokken 22.

En uge

uden kontoradministration

En håndværksevirsomheds administrative medarbejder var på ferie en uge. Ejeren: "Vi har ikke haft hende på kontoret i en uge, og det har hjulpet os med at lave hendes arbejde." Det endte med at være en af deres stærkeste uger — ikke overleve ugen, en af deres bedste — fordi opfølgningerne og jagten ikke stoppede, da hun gjorde.

Morgenbriefen

Før du drejer nøglen: dagens opstillinger og nedtagninger i rækkefølge, hvilket stillads der er ved at melde af, hvilken bygmester der bør have en opfølgning i dag, hvem du skal jage for en lejebetaling, og det ene skilt eller eftersyn, der bider dig, hvis du glemmer det. To minutter med en kaffe — og dit sjak ved det også.

Opgavemapper, der bygger sig selv

Hvert foto, tilbud, opstillingsdato og mail hænger sig selv på den rigtige opgave — så når bygmesteren ringer om tre måneder om sin næste plads, er hele historikken der. Forespørgslen, adgangen du noterede, lejevilkårene, skilt- og afleveringsattest-registret — alt ét sted.

Papirarbejdet uden dvælen

Skiltregistret, afleveringsattesten, påmindelserne om eftersyn, mens stilladset står, hjemtagningen — mindet om, fanget mod opgaven, og gemt der, hvor du kan finde det. Aldrig fundet på for dig, og aldrig en erstatning for din egen faglighed eller de standarder, du arbejder efter — bare forhindret i at forsvinde.

08

CHAPTER EIGHT

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” — og “at se ud som en stilladsopsætter, en bygmester kan stole på” — er præsentation, og præsentation er nu næsten gratis.

En lille stilladsopsætter og et halvtreds-mands-firma kan sende det identiske, pletfri, firmastilede tilbud — og vise den samme hurtige respons, det samme skilt- og afleveringsattest-register, de samme lige lejevilkår, og de samme rigtige anmeldelser fra bygmestre. I et fag, hvor en bygmester bare vil have en stilladsopsætter, der svarer, møder op og holder deres program i gang, bliver den lille aktør, der ser pålidelig og sikker ud, stolet på som den store — og beholdt.

Henvisnings-svinghjulet — med vilje, ikke ved et tilfælde

- 1 Behold** — svar først, mød op når du siger det, meld af til tiden, og vær lige om lejen, så du er stilladsopsætteren, den bygmester ringer til for næste opgave uden at shoppe rundt.
- 2 Anmeldelse** — bed om Google-anmeldelsen i det øjeblik, en bygmester er gladest, den dag du tog hjem rent og til tiden, automatisk, med linket. Anmeldelser og hurtig respons løfter din placering — og en bygmester, der vælger en stilladsopsætter, læner sig op ad begge.
- 3 Henvis** — stillads sidder i midten af et net af fag, der arbejder på de samme opgaver. Bygmesteren, der fandt dig pålidelig, sætter dig på sin tagdækker; tagdækkeren fortæller maleren. Det er det stærkeste henvisningsnet i fagene.
- 4 Gensælg** — det er hele spillet. En god bygmester er ikke en opgave, det er gentagne lejer året rundt: den næste plads, og den efter. Det står alt sammen i opgavemappen. En opfølgning på det rette tidspunkt forvandler en bygmester til et årti af arbejde.

START I DAG — SELV UDEN TEKNIK

Bed hver bygmester om en anmeldelse den dag, du tager hjem rent, og stil altid det ene spørgsmål, der åbner stigen — “hvad har du på vej herefter, og hvem ellers på dine opgaver skal have stillads?” En bygmester, der lige fik dig til at møde op, når du sagde det, er det mest modtagelige, du nogensinde finder dem.

09

CHAPTER NINE

30-dages-skiftet

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

- 1 **Uge 1 — Stop den største lækage: det missede opkald.** Hver forespørgsel besvaret og kvalificeret, et lige tal på opstilling-og-leje givet, opstillingen booket. Det begynder at betale for hele øvelsen med det samme.
- 2 **Uge 2 — Fiks tilbudsgivningen.** Al'en kvalificerer opgaven og giver et lige tredelt tal med lejevilkårene navngivet ud fra din struktur; du retter den — og hver rettelse er en lektie, den beholder. Hurtigt kig på de vanskelige opgaver, opfølgning efter hver.
- 3 **Uge 3 — Fiks at blive betalt.** Opstillingen faktureret, når den er oppe, den ugentlige leje efter plan, overskridelsen flagget tidligt, automatiske påmindelser — med dig, der godkender alt, der rører penge, indtil det har fortjent snoren.
- 4 **Uge 4 — Overdrag bagkontoret.** Indbakken sorteret og med udkast klar, morgenbrieffen kørende, opgavemapper og skilt-/afleveringsattest-register, der bygger sig selv, anmeldelser bedt om automatisk, næste opgave jaget fra fagnetværket.

Hvorfor alle fire? Fordi én proces aldrig føles af meget. Tre er der, “hold da op”-øjeblikket sker — for det er der, brikkerne begynder at tale sammen. Opkaldet bliver opstillingen. Opstillingen bliver lejen. Lejen bliver hjemtagningen, anmeldelsen og næste opgave fra samme bygmester.

Tillidsknappen — sådan overdrager du uden at miste nattesøvnen

Du overdrager ikke varevognen og en opgave til en ny lærling dag ét. Sådan her også:

- 1 **Uge 1–2: den spørger om alt.** Hvert mailudkast, hvert tilbud — “her er, hvad jeg ville sende, okay?” Du godkender, retter, lærer.
- 2 **Uge 3–4: den spørger om det vigtige.** Rutinesvar går bare afsted; penge, nye bygmestre, og alt med vægt — tilbud, lejevilkår, opstillingsdatoer — får stadig dit nik.
- 3 **Måned to og frem: den spørger om undtagelserne.** Nu kører den, og du får morgenbriefen og flagene. Du er stadig chefen — du er bare holdt op med at være flaskehalsen.

Fejlene, der får gode stilladsopsættere til at holde op, før det klikker

- ✓ **At gøre alle fire uger på én gang.** Lad være. Én om ugen. Hver banker en sejr, før du lægger den næste til.
- ✓ **At skrue AI på den gamle proces.** Hvis du stadig taster hver opgave ind i den samme gamle software og beder AI om at “hjælpe”, har du misset pointen. Tegn processen om (kapitel 2).
- ✓ **At gribe efter falsk hast.** De upålidelige aktører bruger “skriv under i dag”. Du har en rigtig løftestang — lagerberedskab: “vi kan have det oppe den dag, du skal bruge det” — så brug den ærlige, og lad den skabe presset.
- ✓ **At konkurrere på prisen.** I det øjeblik du giver tilbud på at være den billigste ugentlige leje, er du den upålidelige engangsopgave. En bygmester betaler for en stilladsopsætter, der svarer, møder op og holder deres program i gang — pålidelighed og lige lejevilkår vinder den gentagne leje, ikke det laveste tal.



FØR DU LÆGGER DEN FRA DIG

2-minutters-lækagerevisionen

De fleste stilladsopsættere mangler ikke dygtighed — de taber bygmestre. Dine penge ligger ikke i at vinde fremmede på en billig takst; de ligger i at blive et par gode bygmestres førstevalg, for én bygmester er gentagne lejer året rundt og henvisninger til hvert fag, de arbejder med. Det er tegnet: svar først, vær pålidelig, hold dit materiel ude og tjenende. Vær ærlig — sæt kryds ved dem, der er sande lige nu.

- ✓ Jeg er ofte langsom til at svare på opkald — og jeg ved ikke, hvor mange bygmestre forsinkelsen har kostet mig.
- ✓ En bygmesters opkald er ringet ud, og jeg vidste det aldrig, og de gik til den næste stilladsopsætter.
- ✓ Jeg giver tilbud på et fladt tal i stedet for at dele opstillingen, den ugentlige leje og nedtagningen.
- ✓ Jeg har slænget en større forlænget-leje-regning frem på en bygmester, end de ventede.
- ✓ Jeg har givet en fast pris på en opgave med svær adgang uden at se den — og båret tabet.
- ✓ Jeg bliver ikke foran gode bygmestre mellem opgaverne, så de taber mit nummer.
- ✓ Mit stillads står på leje, eller dødt i lageret, længere end det burde, fordi jeg er langsom til at melde af og omplacere.
- ✓ Jeg har misset en opstillingsdato og ladet en bygmester vente uden et varsel.
- ✓ Min indbakke stresser mig, og vigtige ting bliver begravet.
- ✓ Hvis en bygmester ringede om en tidligere opgave, ville det tage mig et stykke tid at finde detaljerne.

0–2

Stramt skib. Et par justeringer, og du er førstevalg for flere bygmestre.

3–6

Du taber rigtige bygmestre i den kedelige halvdel — og det kan alt sammen fikses. Start med Uge 1.

7+

Makker, du laver det hårde arbejde og forærer bygmesteren til den, der svarede først. Godt nyt: det er præcis det, der nu er nemmest at fikse.

Den største løftestang er ikke en lavere takst — det er at svare først, være pålidelig, og forvandle hver bygmester til gentagne lejer og henvisninger på tværs af deres fag. Dit største kryds er din største mulighed. Start der.

Vil du have det sat op for dig?

Alt i den her håndbog kan du bygge selv — og det bør du, hvis du har tid og tålmodighed. Mange gør. Vil du hellere have, at det bare var gjort — Al'en, der svarer på din telefon i samme øjeblik, en bygmester ringer, kvalificerer opgaven og booker opstillingen, laver udkast til et lige tal på opstilling-plus-ugentlig-leje-plus-nedtagning med lejevilkårene på forhånd, fakturerer opstillingen og lejen og flager overskridelsen, før den bider, holder skilt- og afleveringsattest-registret, koordinerer hjemtagningen så dit materiel bliver ude og tjener, og jager den næste opgave fra de fag, der allerede ved, at du møder op, når du siger det — alt i ét, i gang i din stilladsforretning i denne uge — det er det, vi bygger. Det hedder .

- ✓ 14 dages gratis prøve. Opsig når som helst. Ingen bindingsperioder, ingen hage.
- ✓ Intet vigtigt — et tilbud, en faktura, en bygmesters besked — går nogensinde ud, uden at du ser det først.
- ✓ Det bor i Microsoft Teams og de værktøjer, du allerede bruger.

Se det arbejde på dine egne opgaver på the-everything-app.com — intet kort nødvendigt for at kigge.

Ærlig note: det her reparerer ikke en ødelagt forretning, og det bestemmer ikke, hvordan et stillads bygges, skriver det under, eller erstatter sjakket, der stiller det op — det er stadig dig, dit kig på pladsen, og din faglighed. Det, der fikses, er kontorarbejdet, du har lavet gratis efter mørkets frembrud.