

THE EVERYTHING · FELTHÅNDBØGER TIL HÅNDVÆRKSVIRKSOMHEDER

Stenhuggerens AI-håndbog

Sådan driver du et stenhuggeri i AI'ens tidsalder — og vinder de opgaver, de store værksteder allerede tror er deres.

HELE SYSTEMET · INGEN FYLD · FRI TIL AT DELE

THE EVERYTHING

Læs det her først

For ti år siden betød et ordentligt stenhuggeri, at du ansatte en på kontoret, betalte en bogholder — og alligevel sad ved køkkenbordet og regnede på en bordplade, når ungerne var puttet.

I dag booker en tomandsvirksomhed med det rigtige setup flere opgaver, giver hurtigere tilbud og får hurtigere sine penge end et værksted tre gange så stort ovre på den anden side af byen — og bruger ikke en eneste aften på papirarbejde.

Han er ikke en bedre stenhugger end dig. Han læser ikke årerne bedre, saver ikke en renere gering, og nogen computernørd er han bestemt ikke — en af de dygtigste, vi har set, gav pris på facadesten på en lap papir ved pladestativet for to år siden. Han fandt bare ud af én ting før alle andre: **den kedelige halvdel af virksomheden — opkaldene, tilbuddene, målenotaterne, udbetalingerne, fakturaerne, rykkerne, arkiveringen — kan nu klare sig selv.** Så han lagde sin energi der, hvor pengene er: på stenen og hos kunden.

Det her er håndbogen om, hvordan han gør det. Ingen "50 prompts til at kopiere". Intet tech-nørderi. Selve systemet — hvordan du skal tænke om det, hvad du skal sætte op, i hvilken rækkefølge, og de fejl, der får dygtige stenhuggere til at give op, før det klikker. Historierne herinde er ægte håndværkere og små virksomheder, vi arbejder med — navnene er udeladt, tallene står tilbage. Læs den fra ende til anden, og du kommer til at drive en strammere, mere indbringende virksomhed, end du gør nu — selv hvis du aldrig bruger en krone på software.

ET PAR ÆRLIGE ORD OM DIT HÅNDVÆRK

Intet herinde godkender en opgave, afgør hvordan en plade eller en facadeplade fastgøres, eller udtaler sig om kvartsstøv og om, hvordan der arbejdes sikkert i dit værksted. Det bærer *papirarbejdet*. Stenen — valget, bearbejdningen, monteringen, sikkerheden for arbejdet og for dem, der udfører det — er din fra start til slut.

Hvad er der indeni

01 Den nye spilleplade

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

02 Tænk AI først

Hold op med at klistre AI på gamle vaner. Tegn virksomheden om, så AI rører alt først.

03 Gå aldrig glip af en opgave igen

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

04 Giv tilbud, mens du stadig står ved pladestativet

AI'en bygger opmålingen ud fra dine ord og dine priser. Du tjekker det og sender.

05 Få udbetalingen — og resten — uden den akavede rykker

Materialepengene hjem, før du saver, og resten på 7 dage, ikke 47.

06 Indbakken, der passer sig selv

Sorteret, skrevet i udkast og med øje for dine penge — læst højt for dig på vejen.

07 Din digitale kontorchef

Morgenbriefingen, sagsmapper, der bygger sig selv, og papirerne styr på.

08 Se dobbelt så stor ud, som du er

Alt med logo på, og anmeldelse–henvisnings-svinghjulet, der føder sig selv.

09 De 30 dages skifte

En uge ad gangen, tillidsknappen, og hvorfor tre processer slår én.



2-minutters lækagetjek

Find præcis, hvor din virksomhed lækker penge — og hvad du skal fikse først.

01

KAPITEL ET

Den nye spilleplade

En kunde, der står i et halvt revet køkken, kan ikke se, om du er en god stenhugger. Ikke der og da. De bedømmer dig på det, de kan se — og det er der, de fleste værksteder stille og roligt taber opgaver, de ellers havde vundet.

Sten er ikke en akutopgave. Ingen ringer til en stenhugger i et indfald. Når telefonen ringer, har de kigget på billeder i et halvt år, de har et budget i hovedet, og de skal til at bruge rigtige penge på noget, der bliver stående. Så de ringer ikke til én stenhugger. De ringer til tre, og opgaven går til den, der først rammer tre ting rigtigt:

1

Tog du overhovedet telefonen — eller ringede du straks tilbage?

Stenvæggen går til den første stenhugger, der svarer, ikke den bedste. Lad det ringe over til telefonsvareren, og en femcifret forespørgsel er væk, før du har set tegningerne.

2

Kom tilbuddet hurtigt — og så det ordentligt ud?

Et pænt, specificeret tilbud — stenen nævnt, overfladen nævnt, spildet forklaret — inden for et døgn slår et tal på bagsiden af et visitkort i næste uge. Hver eneste gang.

3

Lød du, som om du kendte materialet?

Det er den eneste, der er helt din. Kunden, der aldrig har købt sten, er bange for at gøre det forkert. Stenhuggeren, der forklarer, hvorfor årerne ikke kommer til at matche udstillingsprøven — og hvorfor det netop er pointen — har allerede vundet opgaven.

Læg mærke til, at kun én af dem handler om stenen? De to andre handler om **papirarbejde og kommunikation** — præcis det, du hader og aldrig har tid til efter en dag ved vådsaven.

Og her er det, ingen fortæller dig: den anden side af bordet kører allerede på AI. Arkitekten, der foreskriver din facadesten, skriver beskrivelsen igennem det. Køkkenfirmaet, du arbejder for, prissætter et helt boligblok-parti bordplader på minutter. Hovedentreprenøren tjekker hver linje i din ekstraregning mod sit budget i det sekund, den lander. Spørgsmålet er ikke, *om* AI kommer ind i stenbranchen — den er der allerede. Spørgsmålet er, om den arbejder *for* dig eller *mod* dig.

Den gode nyhed? Det er første gang i historien, at teknologien favoriserer den lille. De store værksteder skal have udvalg, udrulninger og kurser. Du kan beslutte dig en tirsdag og være i gang fredag. Spillepladen vendte lige: den lille, hurtige, velorganiserede stenhugger kan nu se ud og præstere som det store produktionsværksted — uden det store firmas faste omkostninger.

"Men jeg er ikke nogen computertype"

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 ejer 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 det er stenhuggere allerede gode til, for halvdelen af faget er at forklare sten for folk, der ikke kender sten.

2.000–7.000
kr. om måneden

Det, de fleste job-styrings- og kalkulationsprogrammer til håndværkere koster — og de får dig *stadig* til at taste og lave opmålingen selv. En ejer, vi kender, betalte 5.000 kr. om måneden, nogle måneder det dobbelte, 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 ind.

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

Hver eneste proces i din virksomhed er bygget på én antagelse: et menneske skal udføre hvert trin. Nogen tager telefonen. Nogen tæller pladerne og taster tilbuddet. Nogen rykker for udbetalingen. Nogen arkiverer leverandørens partidata og imprægneringsbonen. Hele din dag er formet omkring den antagelse — og den antagelse døde lige.

Automatisér ikke din gamle proces. **Tegn den om** — med AI'en, der rører alt først, og dig, der fører tilsyn. Tre mentale skift, hvert eneste lært af en ægte håndværksvirksomhed, 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 virksomhed, som du ville tale til en god makker: sig resultatet, lad den regne trinene ud. En ejer 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 stenlageret — *"jeg står ved pladestativet og tager to plader i carrara-look til Jensen-køkkenet plus en patron farvetilpasset lim"* — og indkøbsordren, udgiften og bogføringen ordner sig selv. Hans ord: *"Det er én sms, der bare laver en hulens masse data."*

Skift to — AI først, dig bagefter

Gammel måde: du laver arbejdet, måske hjælper et værktøj. Ny måde: AI'en tager første runde af alt, og du godkender, justerer eller overtrumfer. Tilbuddet er skrevet i udkast, før du sætter dig. Svaret til arkitekten er formuleret, før du åbner mailen. Opkaldet er besvaret, før du er væk fra vådsaven. En kunde beskrev rutinen: *"Ni ud af ti gange er det perfekt. Bare gå — jep, send."* Dit arbejde skrumper til ti sekunders dømmekraft, ikke fyrrer minutters tastning. (Og nej — du overlader ikke nøglerne på dag ét. Den beder om lov til alt i starten, især penge. Du løsner snoren, efterhånden som 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 stenhugger fortæller den, at et standardtilbud på en bordplade inkluderer opmålingsbesøget, en geret 20 mm-kant, udskæringen til underlimet vask og den første imprægnering — den svarer: *"Det husker jeg fra nu af."* Og det gør den. Fortæl den, at et bestemt køkkenfirma altid får tilbud med montering, aldrig kun levering, og den tager aldrig fejl 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.

Genopfindelses-øvelsen

Gå din virksomhed igennem og stil ét spørgsmål til hver interaktion: *"Hvordan ville det her se ud, hvis AI'en rørte det først?"*

INTERAKTION	DEN GAMLE MÅDE	AI FØRST
Husejer ringer og vil have pris på en stenvæg	Telefonsvarer. Opgaven tabt til den, der svarede.	Besvaret, fanget, besøg booket — tilbud skrevet før morgenmaden.
Pladen lander med en revne tværs igennem	Du tager tabet, eller skændes om det tre uger senere uden dokumentation.	Fotograferet på opgaven den dag, den lander, leverandøren rykket automatisk — du hører kun fra det, hvis de ikke retter det.
Ny prisliste fra stenleverandøren lander	Begravet under 200 mails. Gamle priser på dit næste tilbud.	Trukket ud, lagt ind i dine priser — én linje: "keramikpladen op på ni varer."
Monteringen er færdig	Faktura "i aften". Anmeldelse aldrig bedt om. Plejeanvisning aldrig sendt.	Faktura sendt fra indkørslen. Imprægnerings- og plejeanvisning mailet. Anmeldelse bedt om, mens de stadig er glade.

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

03

KAPITEL TRE

Gå aldrig glip af en opgave igen

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

Stenhuggere er de værste til det her, og det ved du godt. Du står ved brosavnen med vand ud over det hele, eller I bærer to mand med klemmer en ø-plade gennem en dør uden en hånd fri. Telefonen ligger i varevognen. Den ringer over. Den, der ringede — en arkitekt med en facadebeskrivelse, en husejer midt i en renovering, der prissætter et køkken, en entreprenør med otte lejlighedsers bordplader — ringer til den næste stenhugger på listen. Væk.

6 opgaver om året, usynlige

Sig, du misser fire opkald om ugen (de fleste travle stenhuggere misser flere). De fleste er leverandøren, saveren, en entreprenør, der jagter en opmålingstid. Men sig, at hver fjortende dag er en rigtig forespørgsel — et bordpladeparti, en stenvæg, en gravsten. Det er seksogtyve om året. Sten bliver handlet rundt, så sig, du lander én ud af fire: det er cirka seks opgaver om året, der går direkte til den, der tog telefonen næste gang. På stenpenge er avancen på én af dem mange gange, hvad alt det her koster. Du mærker det aldrig, fordi du aldrig vidste, telefonen ringede. (Til illustration — men regn på dine egne tal, så svier det.)

Og lige til at grine ad: ved et overvejet køb som sten lægger kunden, der ringer til dig, ikke en besked på telefonsvareren. De har en liste. De ringer til det næste navn. **Telefonsvareren er der, hvor opgaver går hen for at dø.** Den gamle løsning var "tag flere opkald". Al først-løsningen er større — for et opkald er egentlig to problemer, og de fleste stenhuggere tænker kun på det første.

Problem ét — opkaldet, du ikke kunne tage

Du tager mål, du står ved saven, du hænger i en lift ved en facade, eller du kører med to plader på bukken. En AI-receptionist svarer i din virksomheds navn, døgnet rundt, lyder normal i telefonen, får detaljerne — *hvad* (bordplader, facade, fliser, en restaurering, en gravsten), *hvor*, *hvor stort*, og om de har valgt sten endnu — booker besøget ind i din kalender og sender dig et resumé på sms, før du har slukket for vandet. Den holder ikke frokostpause, bliver ikke syg og koster en brøkdel af en ansat.

Problem to — opkaldet, du tog, og halvt glemte

Vær ærlig: hvor mange gange har du sagt *"ja ja, du får en pris på væggen inden torsdag"* fra førersædet — og ved næste opgave er det væk? Du er ikke rodet. Du har travlt, og dit hoved er dit arkivsystem. Og på sten er glemsomheden dyr, for den, der ringede, har tænkt på den her opgave i et halvt år og husker dig for evigt for at være gået i stå. Det er her, AI først ændrer, hvad en telefon overhovedet er:

- **Hvert opkald fanges.** Optaget, transskriberet, arkiveret på opgaven. Tre måneder senere, når kunden siger "men du sagde aldrig, at årene ikke ville matche prøven", kan du tjekke, hvad der faktisk blev sagt — og på natursten er netop den samtale hele løbet.
- **Løfterne kommer ud automatisk.** "Pris inden torsdag." "Ring til leverandøren om bundtet kløvet sten." "Send hende plejearket." Trukket ud af samtalen — du skriver ikke noget ned, for dine hænder var våde.
- **Løfterne rykker dig.** Torsdag morgen: "Du sagde til arkitekten, hun fik facadeprisen i dag — skal jeg få det i gang?" 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, omfanget — så tilbuddet er ikke en påmindelse på en liste, det er et udkast, der venter, når du holder ind til siden.

Hvad du skal insistere på — uanset hvordan du løser det

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

GØR-DET-SELV-VERSIONEN

Viderestil dit nummer til en telefonpasningstjeneste med et stramt manuskript — navn, by, hvilken sten de er ude efter, "han ringer tilbage i eftermiddag". Og indtal dine løfter, før du kører. Bare det vinder opgaver.

GJORT-FOR-DIG-VERSIONEN

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

04

KAPITEL FIRE

Giv tilbud, mens du stadig står ved pladestativet

Næststørste lækage: tilbuddet, der ryger ud "i aften".

Her er, hvad der faktisk sker. Du måler køkkenet op, du siger "jeg får det sendt til dig i aften" — så kommer du hjem dødtræt, ungerne skal have mad, og pladedispositionen og opmålingen bliver lavet kl. 21.30. Eller i morgen. Eller torsdag. Imens har kunden fået to andre tilbud samme uge, de så dig, og de sammenligner tre tal, de ikke forstår.

Fart

vinder tilbud

Ikke pris. **Fart** — og klarhed. Den stenhugger, hvis tilbud lander, mens prøven stadig ligger på køkkenbordet, vinder chokerende ofte — selv når han er dyrere. Et hurtigt, professionelt tilbud signalerer præcis det, en kunde, der bruger rigtige penge på noget blivende, vil have: den her fyr har styr på sagerne.

Det gamle råd var "brug skabeloner, giv tilbud fra telefonen". Glem det. Al først-tilbud betyder, at **Al'en bygger opmålingen. Du tjekker den.** Her er, hvordan det ser ud i et ægte stenhuggeri i dag.

- **Du taler, den bygger.** Gå opgaven igennem, dikter, hvad du ser — "*køkken i 20 mm komposit, 4,2 løbende meter på rækken plus en ø på 2,4 gange 1, geret kant til 40 på begge, udsækering til underlimet vask, én vandfaldsgavl, plus 6 kvadratmeter kløvet facadesten på komfurvæggen*" — og den laver det om til et prissat, specificeret, professionelt tilbud på din skabelon.
- **Den priser ud fra DIN historik.** Fodr den med dine tidligere tilbud, og den lærer dine priser, dine avancer, dine kvadratmeter- og løbende meter-priser og dit spildtillæg. Forskellige priser for et køkkenfirma, du arbejder for, kontra en engangskunde? Den holder dem adskilt.
- **Den kender dine regler — fordi du lærte den det én gang.** Hvad "levering og montering" indeholder hos dig, om opmålingsbesøget er med eller ekstra, om den første imprægnering ligger i prisen. Lær den op som en lærling; i modsætning til en lærling glemmer den aldrig.
- **Den fanger det, du glemte.** En ægte håndværksvirksomhed fodrede en opgaverapport ind, og Al'ens tilbud kom tilbage med den kørsel, som en betalt kalkulator havde glemt på samme opgave. Den bliver ikke træt kl. 21.30 og glemmer ikke den anden plade, du kun skal bruge, for at årene løber igennem, eller kranlejen, eller turen på pladsen med spildet. Det er hele pointen.
- **Den skriver oplysningen for dig.** Det er den, der er mest værd på sten. Afsnittet, der forklarer, at natursten varierer fra parti til parti, at pladen er et naturmateriale og ikke en trykt prøve, at en samling skal ligge et sted — skrevet ind i hvert tilbud, med dine ord, hver gang. Det afsnit er det, der stopper skænderiet ved monteringen, og det, der får kunden til at stole på dig frem for den billigere.

2–3 dage

→ en halv dag

En ejer, vi arbejder med — 26 år i faget, rører knap nok en computer: *"Tilbud, der før tog mig to-tre dage, klarer min AI på en halv dag. Jeg lavede et i går, der ville have taget to dage — sendt af sted samme dag."* Priserne lå "stort set på niveau" med hans egne tal, fordi den lærte af hans tidligere tilbud.

Så det, alle springer over — **opfølgningen**. Sten er et køb med lang betænkningstid; kunden ignorerer dig ikke, de er ved at beslutte sig. Én besked, fire dage senere: *"Tjekker lige, om du fik prisen på bordpladerne — jeg forklarer gerne, hvorfor jeg har regnet en plade nummer to med, så årerne løber igennem."* Den ene besked vinder flere opgaver, end det nogensinde gør at sænke prisen, for de fleste konkurrenter sender den aldrig — og fordi det er endnu en chance for at være den, der forklarer materialet. AI først er opfølgningen ikke en vane, du opbygger. Det er noget, der bare sker — på dag fire, og igen tre uger senere, når de stadig overvejer.

POINTEN ER IKKE SOFTWAREN

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

05

KAPITEL FEM

Få udbetalingen — og resten — uden den akavede rykker

Sten har en pengeform, de færreste fag kender: rigtige penge går ud — plader, nogle gange for titusindvis af kroner — før der er taget ét eneste snit. Det gør udbetalingen til den vigtigste besked, du nogensinde sender.

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 synes, det er akavet at rykke. Så pengene står derude, mens du har lagt ud på kortet for et pladestativ af en andens køkken.

Rykkeriet er et **system**-problem, ikke et menneske-problem. Fiks systemet, og du får aldrig den akavede samtale — eller sender den pinlige "jeg følger lige op på den faktura"-sms — igen.

Systemet, der får dig betalt

1

Udbetaling, før stenen bestilles — ingen undtagelser, ingen akavethed

Anmodningen ryger automatisk med ordrebekræftelsen, formuleret som sådan du arbejder, ikke som en tjeneste, du beder om. Du er ikke besværlig; du køber deres plade. Intet bestilles, før den er landet — så du aldrig saver i materiale, du ikke har fået betaling for.

2

Fakturér resten i det sekund, den er monteret

Hver dag, du venter, er en dag lagt til, før den betales. Al først er det én sætning fra varevognen: "fakturér resten på Wilson-køkkenet." Linjer fra tilbuddet, udbetalingen allerede trukket fra, dine betingelser, deres mail. På en stor erhvervsfacade laver den i stedet udkastet til aconto-begæringen for den etape, du har nået — så du afregner undervejs, ikke til bitter ende.

3

Gør det pærenemt at betale

Et "betal nu"-link bliver betalt hurtigere end "her er mine kontooplysninger". Fjern hvert trin mellem, at de vil betale, og at det er gjort.

4

Automatisér de venlige puf, skru kun op, hvis du er nødt til det

En venlig påmindelse på dag 3, 7 og 14 — automatisk, så du aldrig sender den. De fleste betaler ved puf ét eller to. Den sjældne efternøler får en fastere, stadig professionel besked. Du forbliver den flinke.

Og fordi penge er penge: det er det ene sted, du holder AI'en i kort snor. Den laver udkast, du godkender, hver gang — indtil du har set den ramme rigtigt en måned og siger, den skal holde op med at spørge. ¹²

06

KAPITEL SEKS

Indbakken, der passer sig selv

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

Kontoudskrifter fra leverandører, kundespørgsmål, pladereservationer, prislisteopdateringer, entreprenøren, der rykker for en ekstraregning, arkitektens beskrivelse og overfladekravet til næste opgave — alt sammen blandet med spam, alt sammen lander, mens du er albuedyb i en bearbejdning. En butikschef, vi arbejder med, startede med en bunke på 24.000 mails: "Jeg læste én mail, og så blev den væk. Jeg kunne ikke engang finde den igen."

Problemet er ikke for meget mail. 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 til noget, der allerede er håndteret, når du kigger:

- **Sorteret.** De tre mails, der betyder noget i dag, flyder øverst, markeret med hvorfor — "den her er ekstraregningen, entreprenøren skal have underskrevet, før pladerne går ind på fredag." Røvrenderne bliver filtreret fra, før de koster dig en tanke.
- **Skrevet i udkast.** Rutinesvar — "ja, vi laver facade og fliser", "vi er booket seks uger frem", "her er en cirkapris", "her er pleje- og imprægneringsarket" — skrevet og klar. Du kigger, justerer, sender.
- **Svar på forlangende.** Samme chef spørger nu bare: "hvad er den seneste prisopdatering fra leverandøren?" — og den finder det nyeste med det samme, selv når en producent og distributøren, der svarer under et andet navn, skal kobles sammen.

DET, INGEN FORVENTER — DEN VOGTER DINE PENGE

Fordi AI'en læser alt, fanger den ting. Én virksomhed: "Den har allerede sparet mig tusindvis i fejlbestilte varer — den sagde, vent lige, ud fra dine tidligere opgaver vil du nok have den her." På sten er det ingen lille ting: bestil det forkerte parti, den forkerte overflade, eller én plade, hvor dispositionen krævede to, og der ligger femcifrede beløb i stativet, som ingen tager retur. 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 arkitekts forespørgsel aldrig igen dør i bunden af en bunke kontoudskrifter fra leverandøren.

07

KAPITEL SYV

Din digitale kontorchef

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

+20 opgaver
på én uge

En håndværksevirsomheds kontordame var på ferie i en uge. Ejeren: "Vi har ikke haft hende på kontoret i en uge, og det har hjulpet os med at gøre hendes job — og vi har nok fået omkring 20 ekstra opgaver ind i løbet af ugen." Ikke overleve ugen. Deres største uge.

Kontorchefens job er bindevævet: hvad måles op i dag, hvad saves, hvad monteres, er pladen reserveret hos leverandøren, er mand nummer to booket til ø-løftet, har snedkeren bekræftet, at skabene står i vater, hvor er billederne af den gamle sandsten, før vi gik i gang. Du behøver ikke ansætte den person. Du har brug for systemet, den person ville køre.

Morgenbriefingen

Før du drejer nøglen: dagens opgaver i rækkefølge, hvem du skal rykke for en udbetaling, hvilke plader der er landet, og hvilke der ikke er, hvem der måler op, og hvem der monterer, 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, målenotat, pladebillede og notat fra pladsen sætter sig selv på den rigtige opgave — så når kunden ringer om otte måneder om et afslag i den samme bordplade, er hele historikken der, inklusive partiet, ikke spredt ud over din kamerarulle og tre sms-tråde. På en restaurering er den mappe opgaven: før-billederne, mørtlen du matchede, stenen du skaffede.

Papirerne uden bæven

Det papirarbejde, faget kommer med — leverandørens parti- og produktdata, sikkerhedsdatabladene, støv- og helbredsdocumentationen dit værksted skal føre, imprægneringsbonen, ingeniørens detalje til et fastgørelsessystem, garantianmeldelsen — bliver der mindet om, fanget på opgaven og gemt, hvor du kan finde det, når nogen spørger. Aldrig opfundet for dig, og aldrig en erstatning for din egen faglige dømmekraft om, hvordan arbejdet og værkstedet køres — bare forhindret i at blive væk.

Er det ikke i systemet, findes det ikke — dit hoved rummer stenen, ikke papirarbejdet.

08

KAPITEL OTTE

Se dobbelt så stor ud, som du er

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

En tomandsvirksomhed og en fabrik med halvtreds mand kan sende det identiske, pletfri tilbud med logo på. Kunden kan ikke se forskel — så den lille, der gider, bliver behandlet som den store og kan tage sig betalt derefter. Ved et overvejet køb er første præsentation der, hvor prisindvendingen vindes eller tabes, for kunden køber tryghed lige så meget som sten.

Henvisnings-svinghjulet — med vilje, ikke ved et tilfælde

- F** **Fasthold** — gør hele opgaven nem og klar, så de ville have dig igen uden at tænke over det. Plejemailen en måned senere — hvordan man rengør, hvornår man imprægnerer igen — koster intet og huskes i årevis.
- A** **Anmeld** — bed om Google-anmeldelsen i det øjeblik, de er gladest, lige efter stænkpladen er sat op, og køkkenet endelig er færdigt, 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. Og på sten er de mest værdifulde henvisninger ikke husejernes — det er arkitekten, entreprenøren og snedkeren, der nu ved, at du dukker op og forklarer tingene ordentligt.
- G** **Gensælg** — belægningen, de nævnte til næste sommer; ildstedet; vaskepladen til badeværelset — den står i opkaldets transskription, husker du nok. En påmindelse på det rigtige tidspunkt gør én opgave til tre.

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

START I DAG — SELV UDEN EN ENESTE DIMS

Bed hver glad kunde om en anmeldelse, før du pakker varevognen, og send pæne før-og-efter-billeder med hver faktura. Sten fotograferer bedre end noget andet i håndværket — en åre, der løber igennem, en rensset sandstensfacade, en væg i sidelys. Brug det. Svinghjulet er ligeglad med, hvordan det drejes. Det skal bare drejes.

09

KAPITEL NI

De 30 dages skifte

Alt ovenfor virker. Grunden til, at de fleste stenhuggere 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: telefonen**

Hvert opkald besvaret, hvert opkald fanget, løfter trukket ud automatisk. På stenpenge betaler én reddet forespørgsel hele øvelsen flere gange — og det er den, du mærker først.

2**Uge 2 — Fiks tilbuddene**

Al'en laver opmålingen ud fra din diktat og dine tidligere priser og skriver afsnittet om stenvariation hver gang; du retter den — og hver rettelse er en lektie, den beholder. Tilbud samme dag, med opfølgningen. Se din hitrate rykke sig.

3**Uge 3 — Fiks udbetalingen og betalingerne**

Udbetaling bedt om ved ordrebekræftelse, så du aldrig lægger ud for plader på eget kort, resten faktureret ved montering, aconto på de store erhvervsfacader, nem betaling, automatiske påmindelser — med dig, der godkender alt, hvad der har med penge at gøre, indtil den har fortjent snoren.

4**Uge 4 — Overdrag bagkontoret**

Indbakke sorteret og skrevet i udkast, morgenbriefing kørende, sagsmapper, der bygger sig selv, plejeanvisninger og anmeldelser sendt automatisk.

Hvorfor alle fire? Fordi én proces aldrig føles af meget. Én automatiseret proces får et skuldertræk. Tre er der, hvor "hold da helt kæft"-øjeblikket sker — for det er der, delene begynder at tale sammen. Opkaldet bliver til tilbuddet. Tilbuddet bliver til udbetalingen. Udbetalingen bliver til pladebestillingen. Montering bliver til anmeldelsen. Det er der, det holder op med at være et værktøj og begynder at være et system.

Tillidsknappen — sådan overdrager du uden at miste nattesøvnen

Du overlader ikke brosaven og en plade til 22.000 kr. til en ny lærling på dag ét. Samme her:

1

Uge 1–2: den spørger om alt

Hvert mailudkast, hvert tilbud, hver faktura — "her er, hvad jeg ville sende, okay?" Du godkender, retter, lærer den op.

2

Uge 3–4: den spørger om det vigtige

Rutinesvar ryger bare afsted; penge, materialebestillinger og nye kunder får stadig dit nik.

3

Måned to og frem: 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.

De fejl, der får dygtige stenhuggere til at give op, før det klikker

- **At gøre alle fire uger på én gang.** Lad være. En om ugen. Hver banker en sejr i hus, før du lægger den næste til.
- **At klistre AI på den gamle proces.** Hvis du stadig taster hver opmåling 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 ansat.** Software sætter du op én gang og forbander for evigt. Den her lærer du op — og den bliver bedre hver uge. De håndværkere, der får mest ud af den, taler med den hele dagen, som med deres bedste makker.
- **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.
- **At forvente, at den træffer stenbeslutningerne.** Den siger ikke, om pladen holder på en vandfaldsgavl, hvordan du fastgør en tung plade til en væg, eller hvordan dit værksted håndterer støv og holder folk sikre. Det skal den heller ikke. Det er du uddannet til — den rydder bare skrivebordet, så du har hovedet til det.



FØR DU LÆGGER DEN FRA DIG

2-minutters lækagetjek

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

- ☐ Jeg misser jævnligt opkald, mens jeg står ved saven eller er ude på pladsen — og jeg aner ikke, hvor mange opgaver det har kostet mig.
- ☐ Jeg har lovet nogen en pris eller et opkald tilbage denne måned — og glemt det, til de rykkede mig.
- ☐ Mine tilbud ryger ud "i aften" oftere end "samme dag".
- ☐ Mine tilbud forklarer ikke skriftligt, at natursten varierer fra parti til parti.
- ☐ Jeg følger ikke altid op, efter jeg har sendt et tilbud — selvom kunden er uger om at beslutte sig.
- ☐ Jeg er begyndt at save eller har bestilt plader, før udbetalingen landede.
- ☐ Jeg har sendt en akavet "jeg rykker lige for den faktura"-besked inden for den seneste måned.
- ☐ Min indbakke stresser mig, og vigtige ting bliver begravet.
- ☐ Hvis en kunde ringede om en bordplade fra sidste år, ville det tage mig et stykke tid at finde partiet og detaljerne.
- ☐ Mine følgesedler, sikkerhedsdatablade og støvmålinger ligger i et handskerum, en konsol i varevognen og tre sms-tråde.

0–2

Stramt skib. Et par justeringer, og du flyver.

3–6

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

7+

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

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 tid og tålmodighed. Mange gør. Vil du hellere bare have det gjort — Al'en, der tager din telefon, fanger hvert løfte, bygger dine tilbud, beder om dine udbetalinger, rykker dine fakturaer og kører dit bagkontor, alt sammen i ét, i gang i dit stenhuggeri i denne uge — så er det det, vi bygger. Det hedder The Everything.

- ✓ 14 dages gratis prøve. Opsig når som helst. Ingen binding, ingen kontrakter.
- ✓ Intet vigtigt — et tilbud, en faktura, en kundebesked — ryger nogensinde ud, uden du ser det først.
- ✓ Det bor i Microsoft Teams og de værktøjer, du allerede bruger.

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

Ærlig bemærkning: det her fikser ikke en ødelagt virksomhed, og det træffer ikke stenbeslutningerne, afgør ikke hvordan arbejdet fastgøres, og godkender ikke, hvordan dit værksted styrer støv og holder folk sikre — det er stadig dig, dit håndværk og din uddannelse. Det, det fikser, er kontorjobbet, du har lavet gratis efter mørkets frembrud.