

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

# Das KI-Playbook für Baumpfleger

Wie du im KI-Zeitalter einen Baumpflegebetrieb führst

— und werde der Baumpfleger, dem ein Hausbesitzer über seinem Dach vertraut.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM TEILEN

THE EVERYTHING

# Lies das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Baumpflegebetrieb: jemand am Telefon, ein Buchhalter, und trotzdem den Auftrag, das Abseilen und das Aufräumen auf einem Zettel im Transporter zwischen zwei Einsätzen ausgerechnet.

Heute beantwortet ein guter Baumpfleger mit dem richtigen Setup jeden Anruf eines Hausbesitzers im Moment, in dem er kommt, ist am Baum, beweist, dass er versichert ist, lässt ihn sicher ab, und macht aus einer Fällung den nächsten Baum und den jährlichen Rückschnitt — während eine größere Truppe quer durch die Stadt noch Mailboxen zurückruft. Und er verbringt keine Nacht mit Papierkram.

Er ist nicht klüger als du. Er ist kein besserer Kletterer. Und schon gar kein Computer-Mensch — einer der Besten, die wir gesehen haben, hat vor zwei Jahren die Aufträge noch auf die Rückseite seines Handschuhs geschrieben. Er hat nur eines vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs** — die Anfragen, das Nachfassen, die ehrlichen Angebote, die Versicherungsnachweise, das Aufräumen und die Stubben-Termine, die Rechnungen — kann sich jetzt selbst erledigen. Also steckte er seine Kraft dahin, wo das Geld und der Ruf sind: hoch in den Baum, um ihn sicher und richtig zu machen, und darauf, der Baumpfleger zu werden, dem ein Hausbesitzer über seinem Dach vertraut.

Das ist das Playbook, wie er das macht. Keine „50 Prompts zum Kopieren“. Kein Tech-Bro-Geschwätz. Das echte System — wie du es denkst, was du aufsetzt, in welcher Reihenfolge, und die Fehler, an denen gute Baumpfleger aufgeben, bevor es zündet. Lies es von vorn bis hinten und du führst einen strafferen, profitableren Baumpflegebetrieb als jetzt, selbst wenn du nie einen Cent für Software aus gibst.

## EIN KLARES WORT DAZU, WAS DEINS BLEIBT

Nichts hier entscheidet, wie ein Baum abgetragen wird, beurteilt, was sicher ist, oder ersetzt deine Qualifikation, deine Versicherung oder deinen Blick auf einen Baum vor Ort — und es ersetzt nie dein Auge, dein Klettern oder die Standards, nach denen die Arbeit gemacht wird. Es trägt den Papierkram. Ob ein Baum gerettet werden kann oder gefällt werden muss, wie er abgeseilt und ohne das Haus zu berühren abgelassen wird, und ob es sicher ist zu arbeiten, ist eine Entscheidung, die du vor Ort triffst, nie eine Zahl, die ein Computer erfindet; wie die Schnitte gesetzt werden, damit ein Baum gesund bleibt, ist dein Handwerk; und einem Hausbesitzer gegenüber gerade zu sein — und dich zu weigern, einen Baum zu kappen oder einen zu kalkulieren, den du nicht gesehen hast — bleibt bei dir. Das alles bleibt deins, von vorn bis hinten.

# Was drin ist

## 01 Das neue Spielfeld

Die 3 Dinge, an denen ein Hausbesitzer dich misst — und warum zuerst zu antworten den Auftrag gewinnt, bevor du am Baum bist.

---

## 02 Denk KI-zuerst

Hör auf, KI an alte Gewohnheiten zu schrauben. Zeichne den Betrieb neu, mit der KI zuerst an allem.

---

## 03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

Antworte dem Hausbesitzer zuerst, buch die Besichtigung, und werde der, den er für jeden Baum anruft.

---

## 04 Kalkulier gerade — Versicherung und alles

Der besichtigte Preis, die Versicherung vorab bewiesen, und warum eine feste Telefonzahl das Warnsignal ist.

---

## 05 Beahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

Anzahlung, bei Fertigstellung, und das Nachtrags-Gespräch vor der Arbeit, nicht danach gesprungen.

---

## 06 Das Postfach, das sich selbst führt

Sortiert, entworfen, und dein Geld im Blick — sogar dir am Steuer vorgelesen.

---

## 07 Dein digitaler Büroleiter

Das Morgen-Briefing, die Auftragsakten und die Versicherungs- und Auftragsnachweise, die sich selbst bauen.

---

## 08 Wirk doppelt so groß, wie du bist

Alles gebrandet, der Sicher-und-versichert-Beweis, und die Wiederkehr- und Nachbar-Empfehlung als Spirale.

---

## 09 Die Umstellung in 30 Tagen

Eine Woche nach der anderen, das Vertrauens-Rad, und echte Sturm-Dringlichkeit nutzen — nie ein falsches „nur heute“.

---



## Der 2-Minuten-Leck-Check

Finde genau, wo du Hausbesitzer verlierst — und was du zuerst reparierst.

---

## 01

## CHAPTER ONE

# Das neue Spielfeld

**Ein Hausbesitzer, der wegen eines Baums herumtelefoniert, kann deine früheren Arbeiten nicht sehen und dir beim Klettern nicht zuschauen. Er misst dich an dem, was er erreicht — und genau da verlieren die meisten Baumpfleger still die besten Kunden des Jahres.**

Dein Kunde ist meist ein Hausbesitzer mit einem Baum über Haus, Auto oder Zaun — und das Einzige, wovor er sich wirklich fürchtet, ist der unversicherte Pfuscher, der einen Ast durchs Dach fallen lässt und ihn damit sitzen lässt. Der Auftrag geht an den, der drei Dinge zuerst richtig macht:

- 1 Bist du rangegangen — und hast eine klare Richtung gegeben?** Der erste Baumpfleger, der abnimmt und wie eine sichere Bank klingt, gewinnt die Besichtigung. Lass es durchläuten, während du oben im Baum bist, und sie rufen den nächsten — und rufen für jeden weiteren Baum den an, der rangegangen ist.
- 2 Bist du versichert und qualifiziert?** Die eigentliche Angst des Hausbesitzers ist der Schaden und die Haftung. Ein ordentlich qualifizierter, versicherter Baumpfleger, der ihn sicher abseilt, schlägt einen billigeren, unversicherten Kerl mit Kettensäge jedes Mal — denn ein Ast durchs Dach ist sein Problem.
- 3 Machst du es richtig für den Baum?** Saubere Schnitte, kein Kappen; und eine ehrliche Antwort, ob der Baum überhaupt gefällt werden muss. Ein Hausbesitzer merkt den Unterschied zwischen jemandem, der Bäume kennt, und jemandem, der nur den großen Auftrag will.

Fällt dir auf, worum keins davon geht? Den günstigsten Preis. Alle drei drehen sich um Erreichbarkeit, Versicherung und Geradheit — genau das Zeug, das am Ende eines Tages in den Bäumen leicht liegen bleibt. Und die Gegenseite läuft längst auf KI. Die Frage ist nicht, ob KI in die Baumarbeit kommt — sondern ob sie für dich oder gegen dich arbeitet.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal begünstigt die Technik den Kleinen. Die großen Baumfirmen laufen mit Komitees, Rollouts und Schulungen. Du kannst dich an einem Dienstag entscheiden und am Freitag zuerst antworten. Das Spielfeld hat sich gerade gedreht: der kleine, sichere, versicherte Baumpfleger kann jetzt aussehen und leisten wie die nationale Truppe — ohne die Gemeinkosten, und ohne dass ein Hausbesitzer je auf eine Mailbox stößt, wenn ein Ast über seinem Dach hängt.

### „Aber ich bin kein Computer-Mensch“

Sind die Handwerker, die das am besten machen, auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger, den wir gesehen haben, ist ein Betriebsinhaber mit 26 Jahren auf den Werkzeugen, der erst vor drei Jahren einen Computer angefasst hat. Seine Worte: **„Kümmer dich nicht um die Rechtschreibung. Kümmer dich nicht um die Grammatik.“** Wenn du eine Nachricht schicken oder eine Sprachnachricht hinterlassen kannst, kannst du alles aus diesem Playbook führen. Sagen zu können, was du willst, ist die neue Anforderung — und Baumpfleger, die einen Hausbesitzer täglich durch einen Baum, die Risiken und den Plan führen, können das schon gut.

**200–800**  
**€**  
+ pro Monat

Was Software für Auftragsverwaltung üblicherweise kostet — und dich trotzdem tippen und hinterherlaufen lässt. Ein Inhaber zahlte tausend Euro im Monat für Werkzeuge, die sein Team kaum nutzte. Alles in diesem Playbook ersetzt entweder diese Ausgabe oder lässt sie ihren Wert verdienen.

Die Firmen dreimal so groß wie du sind langsam, weil sie groß sind. Das ist deine Lücke. In diesem Playbook geht es darum, durchzugehen.

## 02

## CHAPTER TWO

# Denk KI-zuerst

**Bevor wir ein einziges Werkzeug anfassen, müssen wir reparieren, wie du darüber denkst — denn der größte Fehler ist nicht, die falsche Software zu kaufen. Es ist, die KI an deine alte Arbeitsweise zu schrauben und sich zu wundern, dass sich nichts ändert.**

Jeder Prozess in deinem Betrieb baute auf einer Annahme: dass ein Mensch jeden Schritt tun muss. Jemand beantwortet den Anruf. Jemand rechnet den Auftrag, das Abseilen und das Aufräumen aus. Jemand behält die Versicherungsnachweise, die Stubben-Termine, das Nachfassen im Blick. Dein ganzer Tag ist um diese Annahme gebaut — und diese Annahme ist gerade gestorben.

**Automatisier nicht deinen alten Prozess. Zeichne ihn neu** — mit der KI zuerst an allem und dir als Aufsicht. Drei Denkverschiebungen:

## **Verschiebung eins — delegier Ergebnisse, nicht Schritte**

Hör auf zu denken „welche Knöpfe drücke ich“. Du sprichst jetzt mit deinem Betrieb wie mit einem guten Bodenmann: sag das Ergebnis, lass ihn die Schritte finden. Ein Inhaber ordert Material mit einer Nachricht vom Tresen des Händlers nach — „ich hol eine Kette und ein Abseilseil für die Fällung Nguyen mit“ — und die Bestellung, die Ausgabe und die Bücher sortieren sich selbst.

## **Verschiebung zwei — KI zuerst, du danach**

Die KI macht den ersten Durchgang von allem, und du bestätigst, feilst nach oder überstimmst. Das Angebot ist entworfen, bevor du dich hinsetzt. Ein Kunde beschrieb es so: „**Neun von zehn Mal ist es perfekt. Einfach — ja, senden.**“ Dein Job schrumpft auf zehn Sekunden Urteil, nicht vierzig Minuten Tippen.

## Verschiebung drei — Korrekturen sind Investitionen

Mit normaler Software korrigierst du denselben Fehler für immer. Mit KI korrigierst du ihn einmal. Sag ihr, dass ein Standardangebot immer die sichere Methode, das Aufräumen und den Stubben benennt und die Versicherung beweist — und dass du nie eine feste Zahl für einen Baum gibst, den du nicht gesehen hast, und nie einen Baum kappst — und sie antwortet: „**Das merke ich mir ab jetzt.**“ Jede Korrektur summiert sich. Nach sechs Monaten kalkuliert sie wie du, schreibt wie du und kennt deine Regeln — weil du es ihr einmal beigebracht hast.

## Die Neu-Denk-Übung

Geh deinen Betrieb durch und stell zu jeder Interaktion eine Frage: „Wie sähe das aus, wenn die KI es zuerst anfassen würde?“

| INTERAKTION                                               | DIE ALTE ART                                               | KI-ZUERST                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Hausbesitzer ruft an, während du oben im Baum bist</b> | Mailbox. Sie rufen den nächsten Baumpfleger.               | Beantwortet und qualifiziert, die Besichtigung gebucht — eine gerade Zahl mit der Versicherung notiert bis zum Morgen. |
| <b>Ein Sturm wirft einen Ast über jemandes Dach</b>       | Du verpasst den Anruf, sie rufen irgendwen, der Zeit hat.  | Rund um die Uhr beantwortet, die Gefahr eingeschätzt, die Sicherung zuerst gebucht.                                    |
| <b>Ein Lieferanten-Preisliste-Update kommt</b>            | Unter 200 Mails begraben. Alte Preise im nächsten Angebot. | Herausgezogen, auf deine Sätze angewandt — „Kette und Seil hoch, Angebote angepasst.“                                  |
| <b>Ein Auftrag ist fertig</b>                             | Fotos auf dem Handy, Nachfassen nie gesendet.              | Aufräumen bestätigt, die Bewertung erbeten, der nächste Baum und jährliche Rückschnitt angestoßen.                     |

Jedes Kapitel ab hier ist nur diese Übung, angewandt auf einen Teil deines Betriebs.

## 03

## CHAPTER THREE

# Nie wieder einen Auftrag verpassen

**Fangen wir mit dem Leck an, das dich am meisten kostet und am wenigsten wehtut — weil du die Rechnung nie siehst.**

Die Baum-Anfrage ist verderblich: ein Hausbesitzer, der ein paar Angebote holt, bucht den, der zuerst antwortet und versichert und sicher aussieht, und der Langsame hört nie wieder was — und eine Sturm-Gefahr geht an den, der jetzt sofort abnimmt. Der Anruf brummt um 16 Uhr, während du mit der Säge in der Hand oben im Baum bist. Er läutet durch. Der Hausbesitzer ruft den nächsten Baumpfleger, bucht die Besichtigung, und jetzt macht der den Baum — und den nächsten, und den jährlichen Rückschnitt. Weg — und nicht nur dieser Auftrag, vielleicht jeder Baum, den dieser Hausbesitzer und seine Nachbarn je haben.

## Zuerst dran

gewinnt den Hausbesitzer

Ein Hausbesitzer mit einem Baum über seinem Haus ruft den an, der abnimmt und versichert und sicher aussieht. Eine verpasste Anfrage ist kein aufgeschobener Verkauf — es ist der Auftrag, und oft die Wiederkehr und die Nachbarn dahinter, dem überreicht, der rangegangen ist. Und langsame Antwort zieht dein Suchranking runter, also kostet sie dich auch den nächsten.

Die Mailbox ist, wo die besten Kunden des Jahres sterben. Die KI-zuerst-Lösung ist größer — denn eine Anfrage sind eigentlich zwei Probleme.

### **Problem eins — der Anruf, den du nicht annehmen konntest**

Eine KI-Empfangskraft antwortet im Namen deines Betriebs, rund um die Uhr, klingt ruhig und professionell am Telefon, und erfasst jedes Detail — den Baum, grob seine Größe, wie nah am Haus oder an Stromleitungen, ob es jetzt eine Gefahr ist — während du oben im Baum bist oder schläfst. Und sie tut das, was den Auftrag gewinnt: sie antwortet zuerst, jedes Mal, damit du der Baumpfleger bist, der die Besichtigung bucht, während die anderen noch auf der Mailbox sind — und eine echte Sturm-Gefahr schiebt sie nach vorn.

## Problem zwei — der Hausbesitzer, den keiner gehalten hat

Ein Baumpflegebetrieb wird nicht auf einer Fällung gewonnen — er wird gewonnen, indem du der Baumpfleger wirst, den ein Hausbesitzer für jeden Baum anruft und nach dem die Nachbarn fragen. Die meisten Baumpfleger machen einen Auftrag und denken nie darüber hinaus. Der, der zuerst antwortet, beweist, dass er versichert ist, ihn sicher abseilt und es richtig für den Baum macht, ist der, den dieser Hausbesitzer für den nächsten Baum anruft, für den jährlichen Rückschnitt, und über den Zaun empfiehlt.

- ✓ Jede Anfrage im Namen deines Betriebs beantwortet — auch um 18 Uhr, auch am Sonntag, auch in der Nacht, in der ein Sturm die halbe Stadt der Bäume über die Dächer legt.
- ✓ Ein durchsuchbarer Datensatz jedes Auftrags — „was haben wir beim Rossi kalkuliert und gemacht, und welche Bäume sind für einen Rückschnitt fällig?“
- ✓ Nachfassaktionen, die dich vor den Hausbesitzern halten, die zählen — damit du beim nächsten Baum oder dem jährlichen Rückschnitt der bist, den sie anrufen.
- ✓ Auftragsdetails aus der Anfrage — der Baum, der Zugang, die Gefahr — fließen direkt in die Besichtigung, nicht dreimal getippt.

Das Telefon hört auf, das zu sein, was dich die besten Hausbesitzer kostet, und wird das, was die Besichtigung bucht — und dich zum Baumpfleger macht, den sie für jeden Baum anrufen.

## 04

## CHAPTER FOUR

# Kalkulier gerade — Versicherung und alles

**Baumarbeit hat eine Kalkulationsform, die die meisten Gewerke nicht haben: die Hälfte des Werts, den der Hausbesitzer kauft, ist, dass nichts schiefgeht — kein Ast durchs Dach, kein verstümmerter Baum, keine Haftung, die bei ihm landet. Und nichts davon lässt sich am Telefon beurteilen oder versprechen.**

## Versichert und angesehen

und der feste Telefonpreis ist der Verräter

Ein Baumauftrag ist ein Umfang UND ein Risiko, kein Preis pro Baum: die Beurteilung, das sichere Abseilen und Abtragen in kontrollierten Stücken, der Schutz von Haus/Zaun/Garten und den Nachbarn, das Aufräumen und Häckseln, und der Stubben. Die billige Zahl ist meist ein unversicherter Kerl mit Kettensäge, der ihn fällt und hofft — und wenn ein Ast durchs Dach geht, trägt es der Hausbesitzer. Beweise, dass du versichert bist, sieh dir den Baum an, seil ihn sicher ab, und preis es gerade — und du bist der Baumpfleger, dem ein Hausbesitzer über seinem Dach vertraut.

Hier die ehrliche Wahrheit dieses Gewerks: **ein fester Preis am Telefon, ungesehen, ist das Warnsignal — nicht die Beruhigung.** Niemand kann Baumarbeit ordentlich kalkulieren, ohne den Baum zu sehen, seine Größe und seinen Zustand, wie nah er am Haus und an Stromleitungen steht, und den Zugang und das Abseilen. Der ehrliche Zug ist, eine grobe Richtung zu geben, dann den Baum anzusehen, bevor du eine feste Zahl festlegst.

KI-zuerst-Kalkulation macht das leicht: die KI *qualifiziert* den Auftrag, bevor du losfährst. So sieht das in einem echten Baumpflegebetrieb heute aus.

- ✓ **Sie stellt zuerst die richtigen Fragen.** Aus der Anfrage arbeitet die KI durch, was den Preis und das Risiko wirklich setzt — der Baum, seine Größe und Nähe zu Haus/Stromleitungen, der Zugang, ob es eine Gefahr ist — damit du die Besichtigung mit den richtigen Infos in der Hand buchst.
- ✓ **Sie kalkuliert aus DEINER Struktur.** Füttere sie mit deinen alten Aufträgen und sie lernt deine Sätze und deine Abseil-/Aufräum-Kosten — und entwirft eine gerade Zahl mit der sicheren Methode, dem Aufräumen, dem Stubben und der Versicherung benannt, nicht eine flache Zahl pro Baum, die das versteckt.
- ✓ **Sie stellt die Versicherung nach vorn.** Sie vergisst nicht, deine Qualifikation und Versicherung obenan zu setzen — genau das, wonach der Hausbesitzer siebt.

# Mach es richtig für den Baum

die Ehrlichkeit, die sie hält

Hier der Vertrauensmacher dieses Gewerks: der Pfuscher sagt immer „fäll ihn“ (der größere, leichtere Auftrag) und „kappt“ Bäume — ein schneller Pfusch-Schnitt, der wie ein Rückschnitt aussieht, den Baum aber ruiniert. Der ehrliche Baumpfleger kennt die Baumgesundheit: setzt saubere Schnitte, kappt nie, und sagt einem Hausbesitzer gerade, wann ein Baum gerettet oder reduziert statt gefällt werden kann — obwohl die Fällung der größere Verkauf ist. „Ich fälle keinen Baum, der es nicht braucht, und ich verstümmle keinen, der Arbeit braucht“ ist ein stärkerer Pitch als eine Fällung hochzuverkaufen, und genau das bringt die Wiederkehr und den Baum des Nachbarn als Nächstes.

## Der Blick auf den Baum ist keine Hürde — er ist der Verkauf

Bei jedem Baum ist der Zug: gib eine grobe Richtung, buch die Besichtigung und sieh dir den Baum an, bevor du die Zahl festlegst. Richtig gerahmt ist das keine Verzögerung — es sagt einem Hausbesitzer, dass du seinen Baum nicht blind kalkulierst und ihn dann mit einer Überraschung triffst oder einen Ast falsch ablässt. „Ich komme vorbei, zeige dir, dass ich versichert bin, und gebe dir einen festen Preis und einen sicheren Plan“ macht deine Sorgfalt zum Grund, warum sie dich gewählt haben.

Und dann das, was alle auslassen — vor dem Hausbesitzer bleiben. Eine Nachricht nach einem Auftrag: „Alles aufgeräumt und der Stubben ist raus — ich meld mich, wenn der andere einen Rückschnitt braucht.“ Diese eine Gewohnheit gewinnt mehr wiederkehrende Bäume, als deinen Satz zu senken je gewinnt. KI-zuerst ist dieses Nachfassen keine Sache, an die du dich erinnerst. Es ist eine Sache, die einfach passiert.

### DER PUNKT IST NICHT DIE SOFTWARE

Es ist der Standard: sieh dir den Baum an, beweise, dass du versichert bist, seil ihn sicher ab, setz die richtigen Schnitte, und sei gerade bei Fällen-oder-Retten. Ein Baumpfleger mit einem Block, der diesen Standard trifft, schlägt einen mit App, der es nicht tut. Die KI macht den Standard nur mühelos.

## 05

## CHAPTER FIVE

# Bezahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

**Du hast den Auftrag gewonnen. Jetzt musst du an das Geld — und Baumarbeit ist oft eine Anzahlung für eine gebuchte Fällung, der Rest am Tag, mit dem gelegentlichen Nachtrag, wenn der Baum schlimmer ist, als er vom Boden aussah.**

## Anzahlung + am Tag

kein überraschender  
Nachtrag

Das Beruhigendste, was du für einen Hausbesitzer tun kannst, ist beim Geld gerade und stetig zu sein: eine Anzahlung, um eine größere Fällung zu buchen, der Rest an dem Tag, an dem sie gemacht und aufgeräumt ist, und jeder Nachtrag — ein hohler Stamm, eine versteckte Gefahr, die die Methode ändert — als *Gespräch vor der Arbeit*, nicht danach gesprungen. Ein überraschendes „Extra“ am Ende ist genau das Ding, das aus einem wiederkehrenden Hausbesitzer einen Einmal-Kunden macht. Stetiges, planbares Abrechnen ist nicht nur fair — es ist dein stärkster Grund, für den nächsten Baum angerufen zu werden.

Das Hinterherlaufen ist ein System-Problem, kein Menschen-Problem. Repariere das System und du hast das peinliche Gespräch nie wieder.

- 1 **Anzahlung, um einen großen zu buchen.** Eine klare Anzahlungsanforderung, wenn eine größere Fällung gebucht und angesehen ist, hält den Termin und deckt die Ausrüstung.
- 2 **Rechnung am Tag.** Ein „Jetzt bezahlen“-Link im Moment, in dem er abgetragen und die Fläche aufgeräumt ist, schlägt „ich schick sie später“ — und ein Hausbesitzer, der auf einen sicher geräumten, aufgeräumten Garten blickt, ist so zahlungsbereit, wie er je sein wird.
- 3 **Melde den Nachtrag, bevor er beißt.** Ist der Baum schlimmer als gedacht und die Methode ändert sich, hört der Hausbesitzer, was es kostet und warum, *bevor* die Arbeit weitergeht. Ein Gespräch, kein Hinterhalt.
- 4 **Zieh den Ton nur an, wenn du musst.** Die meisten zahlen bei Erinnerung eins oder zwei. Du bleibst den ganzen Weg der Gute.

Geld ist Geld: das ist die eine Stelle, an der du die KI am Anfang kurz hältst. Sie entwirft, du bestätigst — bis du sie einen Monat lang richtig liegen gesehen hast.

## 06

## CHAPTER SIX

# Das Postfach, das sich selbst führt

**Dein Postfach ist, wo still Geld ausläuft und Stress einläuft.**

Lieferanten-Abrechnungen, ein Hausbesitzer, der einen Termin bestätigt, ein Auftrag von Kommune oder Hausverwaltung, eine Anfrage nach deinen Versicherungsnachweisen, ein Foto eines Baums zum Ansehen, eine Bewertungs-Benachrichtigung, ein früherer Hausbesitzer mit dem nächsten Baum — alles mit Werbung gemischt, alles kommt, während du mit der Säge in der Hand oben im Baum bist. Ein Betriebsinhaber startete mit einem Rückstau von 24.000 Mails: „Ich las eine Mail, sie ging verloren. Ich fand sie nicht mal wieder.“

KI-zuerst wird das Postfach zu etwas, das schon erledigt ist, wenn du hinschaust:

- ✓ **Sortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, schwimmen nach oben, markiert mit dem Warum — „das ist eine Gefahr, ein gespaltener Baum über dem Carport von Rossi.“
- ✓ **Entworfen.** Routine-Antworten — „ja, wir sind voll versichert, hier ist der Nachweis“, „wir können Donnerstag vorbeikommen und schauen“ — geschrieben und wartend. Du schaust, feilst, sendest.
- ✓ **Auf Abruf beantwortet.** „Was haben wir die Fällung Rossi kalkuliert, und ist der Stubben gebucht?“ — und sie findet es sofort.

## DER TEIL, DEN KEINER ERWARTET — SIE BEWACHT DEIN GELD

Weil die KI alles liest, fängt sie Dinge. Ein Betrieb: „Sie hat mir schon Tausende bei falsch bestelltem Material gespart — sie sagte, moment, nach deinen alten Aufträgen willst du wahrscheinlich das hier.“ Bei einem anderen hatte ein Lieferant versehentlich mit 50 % Abweichung fakturiert — automatisch markiert, bevor es bezahlt war.

## 07

## CHAPTER SEVEN

# Dein digitaler Büroleiter

**Jeder Baumpflegebetrieb hat einen Büroleiter. Meist bist du das, schlecht, um 22 Uhr.**

## Eine Woche

kein Büro-Kram

Die Bürokraft eines Betriebs ging eine Woche in Urlaub. Der Inhaber: „Wir hatten sie eine Woche nicht im Büro, und es hat uns geholfen, ihren Job zu machen.“ Es wurde eine ihrer stärksten Wochen — nicht die Woche überstehen, eine der besten — weil das Nachfassen und das Hinterherlaufen nicht aufhörten, als sie aufhörte.

### Das Morgen-Briefing

Bevor du den Schlüssel drehst: die heutigen Besichtigungen und Aufträge in Reihenfolge, welche Gefahr zuerst gesichert werden muss, welcher Hausbesitzer ein Nachfassen bekommen sollte, wem du für eine Anzahlung hinterherläufst, und die eine Sache — ein Versicherungsnachweis zu senden, ein Stubben zu buchen — die dich beißt, wenn du sie vergisst. Zwei Minuten mit einem Kaffee — und dein Bodenmann weiß es auch.

### Auftragsakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, jedes Angebot und jeder Auftrag heftet sich selbst an den richtigen Hausbesitzer — damit, wenn er wegen des nächsten Baums anruft, die ganze Geschichte da ist. Die Bäume, die du gemacht hast, was du berechnet hast, welche einen Rückschnitt fällig haben — alles an einem Ort.

### Der Papierkram ohne das Grauen

Das Angebot, der Versicherungsnachweis, die Auftragsakte, die Rechnung — entworfen, versendet und dort gehalten, wo du sie findest, und da, um zu beweisen, dass du versichert warst und es richtig gemacht hast, falls je etwas hinterfragt wird. Nie ein Ersatz für deinen Blick auf einen Baum oder dein Klettern — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

## 08

## CHAPTER EIGHT

# Wirk doppelt so groß, wie du bist

**Hier ein Geheimnis, auf das die Großen bauen, dass du es nicht weißt: das meiste an „professionell wirken“ — und „wirken wie ein Baumpfleger, der dir keinen Ast durchs Dach setzt“ — ist Präsentation, und Präsentation ist jetzt fast gratis.**

Ein Ein-Mann-Betrieb und eine Fünfzig-Mann-Firma können dasselbe makellose, gebrandete Angebot senden — und dieselbe schnelle Antwort, denselben Versicherungsnachweis, dieselben Fotos eines großen, sauber abgetragenen Baums und dieselben echten Bewertungen von Hausbesitzern zeigen. In einem Gewerk, in dem ein Hausbesitzer dir über seinem Dach vertraut, wird dem Kleinen, der sicher, versichert und organisiert wirkt, vertraut wie dem Großen — und er wird für jeden Baum behalten.

## Die Empfehlungsspirale — mit Absicht, nicht zufällig

- 1 Halten** — antworte zuerst, beweise, dass du versichert bist, seil ihn sicher ab und mach es richtig für den Baum, sodass du der Baumpfleger bist, den dieser Hausbesitzer für den nächsten Baum anruft, ohne herumzuschauen.
- 2 Bewerten** — bitte um die Google-Bewertung im Moment, in dem ein Hausbesitzer am glücklichsten ist, am Tag, an dem du einen Großen sauber abgetragen und die Fläche geräumt hast, automatisch, mit dem Link. Bewertungen und schnelle Antwort heben dein Ranking — und ein Hausbesitzer, der einen Baumpfleger wählt, stützt sich auf beides.
- 3 Empfehlen** — Baumarbeit ist sichtbar: die Nachbarn schauen zu, wie ein großer Baum sicher fällt, und die mit eigenen Bäumen fragen, wer das gemacht hat. Der Hausbesitzer, der dir vertraut hat, erzählt es der Straße. Es ist eins der stärksten Empfehlungsnetze über den Zaun in den Gewerken.
- 4 Weiterverkaufen** — das ist das ganze Spiel. Bäume wachsen weiter, also ist ein Hausbesitzer keine Fällung, es sind der nächste Baum und der jährliche Rückschnitt über Jahre. Es ist alles in der Auftragsakte. Ein Nachfassen zur richtigen Zeit macht aus einem Baum ein Jahrzehnt an Arbeit.

### FANG HEUTE AN — SOGAR OHNE TECHNIK

Bitte jeden Hausbesitzer um eine Bewertung an dem Tag, an dem du die Fläche räumst, und lass immer die Tür offen — „meld dich, wenn die anderen einen Rückschnitt brauchen, und schick mich zu jedem Nachbarn mit einem Baum.“ Ein Hausbesitzer, der auf einen großen Baum blickt, den du gerade sauber abgetragen hast, ist so empfänglich, wie du ihn je findest.

## 09

## CHAPTER NINE

# Die Umstellung in 30 Tagen

**Alles oben funktioniert. Der Grund, warum die meisten Baumpfleger es nicht zum Laufen bringen, ist, dass sie alles auf einmal versuchen, mitten im Auftrag überfordert sind und zur alten Art zurückkehren. Also: eine Sache nach der anderen, ohne die Arbeit zu stoppen.**

- 1 Woche 1 — Stopf das größte Leck: den verpassten Anruf.** Jede Anfrage beantwortet und qualifiziert, eine gerade Richtung gegeben, die Besichtigung gebucht — und eine Sturm-Gefahr nach vorn geschoben. Das fängt sofort an, die ganze Übung zu bezahlen.
- 2 Woche 2 — Reparier die Kalkulation.** Die KI qualifiziert den Auftrag und entwirft eine gerade Zahl mit der sicheren Methode, dem Aufräumen und der Versicherung benannt, aus deiner Struktur; du korrigierst — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Ansehen vor jeder festen Zahl, Nachfassen nach jedem Auftrag.
- 3 Woche 3 — Reparier das Bezahlwerden.** Anzahlung, um einen großen zu buchen, der Rest am Tag, Nachträge früh gemeldet, automatische Erinnerungen — mit dir, der alles Geld-Bezogene bestätigt, bis es sich die Leine verdient hat.
- 4 Woche 4 — Übergib das Backoffice.** Postfach sortiert und entworfen, Morgen-Briefing läuft, Auftragsakten und Versicherungsnachweise bauen sich selbst, Bewertungen automatisch erbeten, der nächste Baum und jährliche Rückschnitt angestoßen.

Warum alle vier? Weil ein Prozess allein nie nach viel aussieht. Drei ist, wo der „heiliger Strohsack“-Moment passiert — weil dann die Teile anfangen, miteinander zu reden. Der Anruf wird die Besichtigung. Die Besichtigung wird der sichere, versicherte Auftrag. Der Auftrag wird die Bewertung, die Zahlung am Tag, und der nächste Baum vom selben Hausbesitzer.

## Das Vertrauens-Rad — wie du übergibst, ohne den Schlaf zu verlieren

Du gibst einem neuen Bodenmann nicht am ersten Tag das Kletterseil. Hier genauso:

- 1 **Wochen 1–2: sie fragt bei allem.** Jeder Mail-Entwurf, jedes Angebot — „das würde ich senden, okay?“ Du bestätigst, korrigierst, lehrst.
- 2 **Wochen 3–4: sie fragt beim Wichtigen.** Routine-Antworten gehen einfach raus; Geld, neue Hausbesitzer und alles mit Gewicht — Angebote, Fäll-oder-Retten-Entscheidungen, Gefahren — brauchen noch dein Nicken.
- 3 **Ab dem zweiten Monat: sie fragt bei Ausnahmen.** Jetzt läuft sie, und du bekommst das Morgen-Briefing und die Flags. Du bist noch der Chef — du bist nur nicht mehr der Flaschenhals.

## Die Fehler, an denen gute Baumpfleger aufgeben, bevor es zündet

- ✓ **Alle vier Wochen auf einmal machen.** Nicht. Eine pro Woche. Jede sichert einen Gewinn, bevor du die nächste dazunimmst.
- ✓ **KI an den alten Prozess schrauben.** Wenn du noch jeden Auftrag in dieselbe alte Software tippst und die KI bittest zu „helfen“, hast du den Punkt verpasst. Zeichne den Prozess neu (Kapitel 2).
- ✓ **Nach falscher Dringlichkeit greifen.** Du brauchst sie nicht — eine echte Gefahr (ein hängender Ast über dem Haus) ist echte Dringlichkeit, auf die du ehrlich handeln kannst: „wir können das heute sichern.“ Ein falscher Rabatt-Deadline lässt dich nur wie den Pfuscher aussehen.
- ✓ **Über den Preis konkurrieren.** In dem Moment, in dem du gewinnst, indem du der billigste bist, konkurrierst du mit dem unversicherten Kerl, der den Baum kappt — und die echte Angst des Hausbesitzers ist genau das. Ein Hausbesitzer zahlt für einen sicheren, versicherten Baumpfleger, der es richtig für den Baum macht — über seinem Dach vertraut zu werden gewinnt jeden Baum, nicht der niedrigste Preis.



BEVOR DU DAS WEGLEGST

## Der 2-Minuten-Leck-Check

Den meisten Baumpflern fehlt es nicht am Können — sie verlieren Hausbesitzer. Dein Geld liegt nicht darin, Fremde mit einem billigen Preis zu gewinnen; es liegt darin, der Baumpfleger zu werden, den ein Hausbesitzer für jeden Baum anruft — der nächste Baum, der jährliche Rückschnitt, die Empfehlung an jeden Nachbarn mit einem Baum. Das ist der Verräter: zuerst antworten, versichert sein, sicher abseilen, es richtig für den Baum machen. Sei ehrlich — hak die an, die gerade wahr sind.

- ✓ Ich bin oft langsam bei Anrufen — und weiß nicht, wie viele Hausbesitzer mich das gekostet hat.
- ✓ Der Anruf eines Hausbesitzers ist durchgeläutet, ohne dass ich es wusste, und er buchte den nächsten.
- ✓ Eine Sturm-Gefahr kam nach Feierabend und ging an den, der abnahm, nicht an mich.
- ✓ Ich habe am Telefon einen Festpreis auf einen ungesehenen Baum gegeben — und den Verlust getragen.
- ✓ Ich stelle Versicherung und Qualifikation nicht nach vorn, wirke also wie der unversicherte Kerl.
- ✓ Ich bleibe nicht vor früheren Hausbesitzern, also machen andere ihren nächsten Baum.
- ✓ Meine Angebote, Nachweise und Auftragshistorie leben im Kopf und Handy, nicht an einem Ort.
- ✓ Ich habe einen Baum zur Fällung kalkuliert, der zu retten gewesen wäre — weil das der größere Auftrag war.
- ✓ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges — eine Versicherungsanfrage, eine Gefahr — geht unter.
- ✓ Bäte mich ein Hausbesitzer um den Versicherungsnachweis, bräuchte ich eine Weile, ihn zu finden.

### 0–2

Straffer Laden. Ein paar Feinschliffe und du bist der Baumpfleger, den mehr Hausbesitzer für jeden Baum anrufen.

### 3–6

Du verlierst echte Hausbesitzer in der langweiligen Hälfte — und alles ist reparierbar. Fang mit Woche 1 an.

### 7+

Mann, du machst die gefährliche, gekonnte Arbeit und überreichst den Hausbesitzer dem, der zuerst rangegangen ist. Gute Nachricht: genau das ist jetzt am leichtesten zu reparieren.

**Der größte Hebel ist kein billigerer Preis — es ist zuerst zu antworten, versichert und sicher zu sein, und jeden Hausbesitzer in den nächsten Baum, den jährlichen Rückschnitt und Empfehlungen an die Nachbarn zu drehen. Dein größter Haken ist deine größte Chance. Fang dort an.**

# Willst du es dir einrichten lassen?

Alles in diesem Playbook kannst du selbst bauen — und solltest du, wenn du die Zeit und die Geduld hast. Viele tun es. Wenn du lieber hättest, dass es einfach erledigt ist — die KI, die dein Telefon im Moment beantwortet, in dem ein Hausbesitzer anruft, eine Sturm-Gefahr nach vorn schiebt, den Auftrag qualifiziert und die Besichtigung bucht, ein gerades Angebot mit der sicheren Methode, dem Aufräumen, dem Stubben und deiner Versicherung benannt entwirft, die Anzahlung nimmt und am Tag abrechnet und einen Nachtrag markiert, bevor er beißt, die Versicherungs- und Auftragsnachweise führt, die beweisen, dass du es richtig gemacht hast, und den nächsten Baum und jährlichen Rückschnitt von jedem Hausbesitzer holt, um den du dich gekümmert hast — alles in einem, diese Woche in deinem Baumpflegebetrieb am Laufen — das ist, was wir bauen. Es heißt

- ✓ 14 Tage kostenlos testen. Jederzeit kündbar. Keine festen Verträge, kein Haken.
- ✓ Nichts Wichtiges — ein Angebot, eine Rechnung, die Nachricht eines Hausbesitzers — geht je raus, ohne dass du es zuerst siehst.
- ✓ Es lebt in Microsoft Teams und den Werkzeugen, die du schon nutzt.

**Sieh es an deinen eigenen Aufträgen laufen auf [the-everything-app.com](https://the-everything-app.com) — keine Kreditkarte fürs Anschauen.**

---

Ehrliches Wort: das repariert keinen kaputten Betrieb, und es klettert nicht in den Baum, beurteilt nicht, was sicher ist, oder entscheidet, ob ein Baum gerettet werden kann — das bleibst du, dein Auge und deine Qualifikation. Was es repariert, ist der Büro-Job, den du nach Feierabend gratis gemacht hast.