

THE EVERYTHING · FELDHANDBÜCHER FÜR HANDWERKSBETRIEBE

Das **KI**-Playbook für Maurer

Wie Sie einen Betrieb für Verblend- und Blocksteinmauerwerk im Zeitalter der KI führen — und mehr verdienen als Betriebe, die dreimal so groß sind.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM TEILEN

THE EVERYTHING

Lesen Sie das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Maurerbetrieb: eine Bürokraft einstellen, einen Buchhalter bezahlen — und trotzdem abends am Küchentisch Steine aus dem Plan zählen, wenn die Kinder im Bett waren.

Heute bucht ein Maurer mit einer Kolonne und dem richtigen Setup mehr Arbeit, kalkuliert schneller und wird schneller bezahlt als ein Betrieb mit sechs Kolonnen quer durch die Stadt — und verbringt keinen einzigen Abend mit Papierkram.

Er ist nicht schlauer als Sie. Er ist kein besserer Maurer. Und ein Computermensch ist er schon gar nicht — einer der Besten, die wir kennen, hat vor zwei Jahren noch mit Block und Bleistift Steine pro Tausend gezählt. Er hat nur eines vor allen anderen begriffen: **Die langweilige Hälfte des Betriebs — die Anrufe, die Angebote, die Massen, die Rechnungen, das Hinterhertelefonieren, die Ablage — kann sich jetzt selbst erledigen.** Also steckt er seine Kraft dorthin, wo das Geld ist: auf die Baustelle und zum Kunden.

Das ist das Playbook dazu, wie er das macht. Keine „50 Prompts zum Abschreiben“. Kein Tech-Gerede. Das echte System — wie man darüber denkt, was man einrichtet, in welcher Reihenfolge, und die Fehler, die gute Maurer aufgeben lassen, bevor es klickt. Die Geschichten hier drin sind echte Handwerker und echte kleine Betriebe, mit denen wir arbeiten — Namen weggelassen, Zahlen drin. Lesen Sie es von vorn bis hinten, und Sie führen einen strafferen, profitableren Maurerbetrieb als heute — selbst wenn Sie nie einen Cent für Software ausgeben.

EIN KLARES WORT ZU IHRER VERANTWORTUNG

Nichts hier drin kann tragendes Mauerwerk freigeben, bescheinigen, dass eine Stützmauer, ein Sturz oder eine tragende Wand nach den Vorgaben des Statikers ausgeführt wurde, oder das Urteil eines qualifizierten Maurers ersetzen. Es trägt die *Verwaltung*. Die Wand — und die Verantwortung dafür, dass sie steht und nach Vorgabe gebaut ist — bleibt von Anfang bis Ende bei Ihnen.

Was drin ist

01 Das neue Spielfeld

Die 3 Dinge, an denen Kunden Sie messen — und warum die andere Seite längst KI nutzt.

02 Denken Sie KI-first

Schrauben Sie KI nicht auf alte Gewohnheiten. Zeichnen Sie den Betrieb neu, mit KI zuerst an allem.

03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

Jeder Anruf angenommen — und jede Zusage erfasst, verfolgt und schon in Arbeit.

04 Kalkulieren, bevor Sie die Baustelle verlassen

Die KI baut die Massenermittlung aus Ihren Worten und Ihren Preisen. Sie prüfen und senden.

05 Geld ohne das peinliche Hinterher

Geld auf dem Konto in 7 Tagen, nicht 47 — ohne peinliche Nachfass-SMS.

06 Das Postfach, das sich selbst führt

Sortiert, entworfen und auf Ihr Geld aufpassend — sogar auf der Fahrt vorgelesen.

07 Ihre digitale Büroleitung

Der Morgenbericht, Auftragsakten, die sich selbst bauen, und der Papierkram sortiert.

08 Doppelt so groß wirken

Alles gebrandet, und das Bewertungs-Empfehlungs-Schwungrad, das sich selbst füttert.

09 Der 30-Tage-Umstieg

Eine Woche nach der anderen, der Vertrauensregler, und warum drei Abläufe einen schlagen.



Der 2-Minuten-Leck-Check

Finden Sie genau, wo Ihr Betrieb Geld verliert — und was Sie zuerst reparieren.

01

KAPITEL EINS

Das neue Spielfeld

Ein Bauherr, der vor einer nackten Bodenplatte steht, kann nicht erkennen, ob Sie ein guter Maurer sind. So jedenfalls nicht. Er beurteilt Sie an dem, was er sehen kann — und genau da verlieren die meisten Maurer still Aufträge, die ihnen sicher waren.

Wenn ein Generalunternehmer eine Kolonne für ein Haus braucht, oder ein Hausbesitzer sich endlich für die Stützmauer entscheidet, rufen sie nicht einen Maurer an. Sie rufen fünf an, von oben aus der Google-Liste, und die Arbeit geht an den, der zuerst drei Dinge richtig macht:

1

Sind Sie wirklich rangegangen — oder sofort zurückgerufen?

Das Haus bekommt der erste Maurer, der abhebt, nicht der beste. Klingelt es auf die Mailbox, ist es weg, bevor Sie einen Plan gesehen haben.

2

Kam der Preis schnell — und sah er nach etwas aus?

Ein sauberer, aufgegliederter Preis — Ziegel pro Tausend, Blockmauerwerk pro Quadratmeter, Gerüst, Zugang, Reinigung — innerhalb eines Tages schlägt eine Zahl, die nächste Woche auf die Rückseite einer Visitenkarte gekritzelt wird. Jedes einzelne Mal.

3

War es einfach, mit Ihnen zu arbeiten?

Klare Ansagen, kein Hinterhertelefonieren, kein „sorry, hab vergessen, das zu schicken“. Einfach-zu-haben ist das, was einen Generalunternehmer bei den nächsten zwölf Häusern zuerst bei Ihnen anrufen lässt.

Fällt Ihnen auf, worum es bei keinem davon geht? Darum, wie gut Sie mauern. Alle drei drehen sich um **Verwaltung und Kommunikation** — genau das Zeug, das Sie hassen und für das Sie am Ende eines Tages auf der Baustelle nie Zeit haben.

Und hier ist der Teil, den Ihnen keiner sagt: Die andere Seite des Tisches läuft längst mit KI.

Die großen Bauträger jagen ihre Ausschreibungen durch. Die Fertighaus-Firmen kalkulieren eine ganze Massenermittlung in Minuten. Das System Ihres Baustoffhandels kennt Ihre Bestellhistorie besser als Sie selbst. Die Frage ist nicht, ob KI ins Maurerhandwerk kommt — sie ist längst drin. Die Frage ist, ob sie *für* Sie arbeitet oder *gegen* Sie.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal in der Geschichte begünstigt die Technik den Kleinen. Die großen Firmen brauchen Gremien, Rollouts und Schulungsprogramme. Sie entscheiden sich an einem Dienstag und laufen am Freitag. Das Spielfeld hat sich gerade gekippt: Der kleine, schnelle, gut organisierte Maurer kann jetzt aussehen und liefern wie der große Betrieb — ohne dessen Gemeinkosten.

„Aber ich bin kein Computermensch“

Die Handwerker, die das am besten machen, auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger, den wir gesehen haben, ist ein Betriebsinhaber mit 26 Jahren auf der Baustelle, der erst vor drei Jahren einen Computer angefasst hat. Seine Worte: *„Kümmern Sie sich nicht um die Rechtschreibung. Kümmern Sie sich nicht um die Grammatik.“* Wenn Sie eine SMS schreiben oder eine Sprachnachricht hinterlassen können, können Sie alles in diesem Playbook betreiben. Gut tippen zu können war die alte Anforderung. *Sagen* zu können, was Sie wollen, ist die neue — und darin sind Maurer schon gut.

300–1.000 €
+ pro Monat

Was die meisten Auftrags- und Kalkulationsprogramme fürs Handwerk kosten — und Sie zählen und tippen die Massen *trotzdem* selbst. Ein Inhaber, den wir kennen, zahlte tausend Euro im Monat, manche Monate drei, für Software, die seine Leute kaum nutzten. Behalten Sie die Zahl im Kopf: Alles in diesem Playbook ersetzt entweder diese Ausgabe oder sorgt dafür, dass sie sich verdient.

Die Firmen, die dreimal so groß sind wie Sie, sind langsam, weil sie groß sind. Das ist Ihre Lücke. In diesem Playbook geht es darum, durch sie hindurchzugehen.

02

KAPITEL ZWEI

Denken Sie KI-first

Bevor wir ein einziges Werkzeug anfassen, müssen wir geraderücken, wie Sie darüber denken — denn der größte Fehler ist nicht, die falsche Software zu kaufen. Es ist, KI auf Ihre alte Arbeitsweise draufzuschrauben und sich zu wundern, dass sich nichts ändert.

Jeder Ablauf in Ihrem Betrieb wurde auf einer Annahme gebaut: Ein Mensch muss jeden Schritt machen. Jemand geht ans Telefon. Jemand zählt die Steine aus dem Plan und tippt das Angebot. Jemand telefoniert der Abschlagsrechnung hinterher. Jemand legt die Angaben des Statikers und die Lieferscheine ab. Ihr ganzer Tag ist um diese Annahme herum gebaut — und diese Annahme ist gerade gestorben.

Automatisieren Sie nicht Ihren alten Ablauf. **Zeichnen Sie ihn neu** — mit der KI, die alles zuerst anfasst, und Ihnen als Aufsicht. Drei Denkwenden, jede einzelne von einem echten Handwerksbetrieb gelernt, mit dem wir arbeiten:

Wende eins — Ergebnisse delegieren, nicht Schritte

Hören Sie auf zu denken „welche Knöpfe drücke ich“. Sie sprechen jetzt mit Ihrem Betrieb, wie Sie mit einem guten Vorarbeiter sprechen: Sie sagen das Ergebnis, er findet die Schritte. Ein Inhaber hat eine Rechnung storniert, sie anteilig neu ausgestellt und den Kunden angeschrieben, indem er genau das gesagt hat, in einem Satz. Ein anderer bestellt Material mit einer Nachricht vom Tresen des Baustoffhandels — *„Ich steh beim Baustoffhandel, zwölftausend von den Standard-Verblendern und vier Paletten Mörtel für die Baustelle Berger, Lieferung Dienstag“* — und die Bestellung, die Ausgabe und die Buchhaltung sortieren sich von selbst. Seine Worte: *„Das ist eine SMS, die einfach jede Menge Daten erledigt.“*

Wende zwei — KI zuerst, Sie danach

Alt: Sie machen die Arbeit, vielleicht hilft ein Programm. Neu: Die KI macht den ersten Durchgang von allem, und Sie geben frei, ändern oder überstimmen. Das Angebot ist entworfen, bevor Sie sich hinsetzen. Die Antwort ist geschrieben, bevor Sie die Mail öffnen. Der Anruf ist angenommen, bevor Sie vom Gerüst runter sind. Ein Kunde hat die Routine so beschrieben: *„Neun von zehn Mal ist es perfekt. Einfach los — ja, senden.“* Ihr Job schrumpft auf zehn Sekunden Urteil statt vierzig Minuten Tippen. (Und nein — Sie geben nicht am ersten Tag die Schlüssel ab. Am Anfang fragt sie für alles um Erlaubnis, besonders beim Geld. Sie lockern die Leine, wie sie es sich verdient — Kapitel 9.)

Wende drei — Korrekturen sind Investitionen

Bei normaler Software beheben Sie denselben Fehler für immer. Mit KI beheben Sie ihn einmal. Ein Maurer sagt ihr, dass sein Tausenderpreis immer die Maueranker, die Stürze und das Absäuern am Ende enthält, aber nie das Gerüst — sie antwortet: „*Das merke ich mir ab jetzt.*“ Und sie tut es. Sagen Sie ihr einmal, dass ein bestimmter Generalunternehmer cremeweißen Mörtel und eine ausgekratzte Fuge will, und sie macht es nie wieder falsch. Jede Korrektur verzinst sich. Ein halbes Jahr später kalkuliert sie wie Sie, schreibt wie Sie und kennt Ihre Regeln — weil Sie es ihr beigebracht haben. Einmal.

Die Neu-Denk-Übung

Gehen Sie durch Ihren Betrieb und stellen Sie zu jeder Interaktion eine Frage: „*Wie sähe das aus, wenn die KI es zuerst anfassen würde?*“

INTERAKTION	DER ALTE WEG	KI-FIRST
Generalunternehmer ruft an, will ein Haus kalkuliert haben	Mailbox. Kolonne gebucht von dem, der rangegangen ist.	Angenommen, erfasst, Termin für die Pläne gebucht — Preis entworfen vor dem Frühstück.
Ziegellieferung kommt zwei Paletten zu kurz	Sie merken es Donnerstag, haken Freitag nach, vergessen es Montag — Kolonne steht.	Am Tag der Lieferung gemeldet, automatisch nachgehakt — Sie hören nur davon, wenn der Handel es nicht regelt.
Preisliste des Handels kommt rein	Vergraben unter 200 Mails. Alte Preise im nächsten Angebot.	Ausgelesen, auf Ihre Preise angewandt — eine Zeile: „Verblender in vier Sorten teurer, Sand auch.“
Auftrag fertig	Rechnung „heute Abend“. Bewertung nie gefragt.	Rechnung noch von der Baustelle raus. Bewertung gefragt, solange sie noch begeistert vor der sauberen Wand stehen. Nächster Auftrag gemeldet.

Jedes Kapitel ab hier ist nur diese Übung, angewandt auf einen Teil Ihres Betriebs. Sie werden kein Bürohengst. Sie werden der Inhaber eines Betriebs, der um Sie herum von selbst läuft.

03

KAPITEL DREI

Nie wieder einen Auftrag verpassen

Fangen wir mit dem Leck an, das Sie am meisten kostet und am wenigsten wehtut — weil Sie die Rechnung nie sehen.

Maurer sind darin richtig schlimm, und Sie wissen es. Sie stehen auf dem Gerüst und mauern mit der Kolonne an der Schnur, die Hände voll Mörtel, das Telefon brummt irgendwo im Transporter. Es klingelt durch. Der Anrufer — ein Haus, eine Stützmauer, eine Garage aus Blocksteinen, eine Sichtmauer und zwei Pfeiler — ruft den nächsten Maurer auf der Liste an. Weg.

16 Aufträge

im Jahr, unbemerkt

Sagen wir, Sie verpassen vier Anrufe die Woche. Seien Sie ehrlich, wer da anruft: meistens ist es der Handel wegen einer Lieferung, der Generalunternehmer, die Gerüstfirma oder einer aus der Kolonne. Sagen wir, nur einer von diesen vieren die Woche ist jemand, der wirklich Mauerarbeit haben will — das sind rund 50 echte Anfragen im Jahr, die Sie nie gehört haben. Sagen wir, jeder Dritte davon hätte gebucht. Das sind rund **16 Aufträge im Jahr**, die direkt zu dem laufen, der als Nächster rangegangen ist. Sie merken es nie, weil Sie nie wussten, dass das Telefon geklingelt hat. (Beispielhaft — aber rechnen Sie es selbst durch, es brennt.)

Und der Hammer: Der Kunde, der Sie anruft, hinterlässt nichts auf der Mailbox. Er ruft den Nächsten an. **Die Mailbox ist der Ort, an dem Aufträge sterben.** Die alte Lösung war „mehr Anrufe annehmen“. Die KI-first-Lösung ist größer — denn ein Anruf sind eigentlich zwei Probleme, und die meisten Maurer denken immer nur an das erste.

Problem eins — der Anruf, den Sie nicht annehmen konnten

Sie sind auf dem Gerüst, räumen aus, oder fahren mit einem Anhänger voller Werkzeug hinterher. Eine KI-Telefonkraft geht im Namen Ihres Betriebs ran, rund um die Uhr, klingt am Telefon normal, nimmt die Auftragsdaten auf — was (Verblendmauerwerk am Haus, Blocksteine, eine Stützmauer, eine Sichtmauer, Pfeiler und eine Briefkastensäule), wo und wie groß —, bucht Ihnen einen Termin für die Pläne, hebt die dringenden Sicherungsarbeiten nach oben und schickt Ihnen eine Zusammenfassung per SMS, bevor Sie vom Gerüst runter sind. Sie macht keine Brotzeit, wird nicht krank und kostet einen Bruchteil einer Arbeitskraft.

Problem zwei — der Anruf, den Sie angenommen und halb vergessen haben

Seien Sie ehrlich: Wie oft haben Sie vom Fahrersitz aus gesagt „ja klar, den Preis für die Stützmauer haben Sie bis Donnerstag“ — und beim nächsten Auftrag ist es weg? Sie sind nicht unorganisiert. Sie sind beschäftigt, und Ihr Kopf ist Ihre Ablage. Genau hier ändert KI-first, was ein Telefon überhaupt *ist*:

- **Jeder Anruf wird erfasst.** Aufgezeichnet, verschriftet, zum Auftrag abgelegt. Sechs Wochen später, wenn der Kunde sagt „aber Sie haben gesagt, das Absäuern ist dabei“, können Sie nachsehen, was wirklich gesagt wurde.
- **Die Zusagen kommen automatisch heraus.** „Preis bis Donnerstag.“ „Beim Handel wegen der Lieferzeit für die Sortierung anrufen.“ Aus dem Gespräch gezogen — Sie schreiben nichts auf, weil Sie am Steuer saßen.
- **Die Zusagen laufen Ihnen hinterher.** Donnerstagsmorgen: „Sie haben Stefan gesagt, dass er den Preis für seine Stützmauer heute bekommt — soll ich das anschieben?“ Die Nachfassung, die Ihre Mitbewerber nie schicken, passiert jetzt jedes Mal.
- **Und wenn sie hat, was sie braucht, startet die Arbeit von selbst.** Der Anruf hat den Auftrag, die Adresse und den Umfang erfasst — der Preis ist also keine Erinnerung auf einer Liste, sondern ein Entwurf, der wartet, wenn Sie rechts ranfahren.

Worauf Sie bestehen — egal, wie Sie es lösen

- ✓ Jeder Anruf im Namen Ihres Betriebs angenommen — auch um 18 Uhr, auch samstags.
- ✓ Ein durchsuchbares Protokoll von jedem Anruf — „was hatten wir zur Mörtelfarbe vereinbart?“
- ✓ Zusagen landen irgendwo, wo sie Ihnen hinterherlaufen — nicht im Notizbuch, nicht in Ihrem Kopf.
- ✓ Auftragsdaten aus dem Anruf fließen in den Auftrag — nicht dreimal neu getippt.

DIE SELBSTBAU-VARIANTE

Leiten Sie Ihre Nummer auf einen Telefonservice mit knappem Skript um — Name, Ort, was gebraucht wird, „er ruft heute Nachmittag zurück“. Und sprechen Sie Ihre Zusagen als Memo, bevor Sie losfahren. Das allein gewinnt Aufträge.

DIE FÜR-SIE-ERLEDIGT-VARIANTE

Ein KI-Telefonsystem aus einem Guss (so etwas macht The Everything) deckt den ganzen Standard ab — angenommen, verschriftet, Zusagen verfolgt, Preis aus dem Anruf entworfen. So oder so: Lassen Sie nie einen Anruf — oder eine Zusage — auf den Boden fallen.

04

KAPITEL VIER

Kalkulieren, bevor Sie die Baustelle verlassen

Zweitgrößtes Leck: das Angebot, das „heute Abend“ rausgeht.

Was wirklich passiert: Sie gehen die Baustelle ab, Sie sagen „das schick ich Ihnen heute Abend rüber“ — dann kommen Sie fix und fertig heim, die Kinder wollen essen, und um halb zehn abends zählen Sie Steine aus dem Plan. Oder morgen. Oder Donnerstag. Währenddessen hat der Generalunternehmer noch am selben Tag zwei andere Preise bekommen.

Tempo

gewinnt Aufträge

Nicht der Preis. Tempo. Der Maurer, dessen Preis ankommt, während der Generalunternehmer noch auf der Bodenplatte steht, gewinnt erschreckend oft — auch wenn er teurer ist. Ein schnelles, professionelles Angebot signalisiert das Einzige, was sie wollen: Der Mann hat seinen Laden im Griff, und seine Kolonne kommt auch.

Der alte Rat war „nutzen Sie Vorlagen, kalkulieren Sie vom Handy“. Vergessen Sie das. KI-first-Kalkulation heißt: **Die KI baut die Massenermittlung. Sie prüfen sie.** So sieht das heute in einem echten Maurerbetrieb aus.

- **Sie reden, sie baut.** Gehen Sie die Baustelle ab und diktieren Sie, was Sie sehen — *„eingeschossiges Haus, rund zweiundzwanzigtausend Verblender, Standardsortierung, Dehnungsfugen nach Plan, vier Schichten Blocksteine unter der Plattenkante, Gerüst am zweigeschossigen Giebel, die Zufahrt an der Seite ist eng, wir karren, Drei-Mann-Kolonne, Absäuern einrechnen“* — und sie macht daraus ein bepreistes, aufgegliedertes, professionelles Angebot auf Ihrer Vorlage.
- **Sie kalkuliert aus IHRER Historie.** Füttern Sie sie mit Ihren alten Angeboten, und sie lernt Ihre Preise, Ihre Margen, Ihre Tausender- und Quadratmeterpreise. Andere Preise für einen Generalunternehmer, mit dem Sie Menge machen, als für einen einmaligen Hausbesitzer? Sie hält das auseinander.
- **Sie kennt Ihre Regeln — weil Sie sie ihr einmal beigebracht haben.** Was „liefern und mauern“ auf Ihren Baustellen enthält, ob Gerüst und Ausräumen drin oder extra sind, Ihr Verschnitt auf die Steine. Bringen Sie es ihr bei wie einem Lehrling; anders als ein Lehrling vergisst sie es nie.
- **Sie fängt, was Sie vergessen haben.** Ein echter Handwerksbetrieb hat einen Baustellenbericht eingespeist, und das Angebot der KI kam zurück — inklusive der Anfahrt, die ein bezahlter Kalkulator beim selben Auftrag vergessen hatte. Sie wird um halb zehn abends nicht müde und vergisst weder die Stürze noch die Anker noch die Reinigung. Das ist der Punkt.
- **Sie kann sogar Preise holen gehen.** Unsicher, was eine Ziegelsorte heute kostet, oder wie die Lieferzeit ist, bevor Sie einen Starttermin zusagen? Sie fragt beim Handel nach und setzt es ein — Sie korrigieren, wenn sie die falsche Sortierung erwischt hat, und sie merkt es sich für immer.

2–3 Tage

→ ein halber Tag

Ein Betriebsinhaber, mit dem wir arbeiten — 26 Jahre auf der Baustelle, fasst kaum einen Computer an: „Angebote, für die ich früher zwei, drei Tage gebraucht habe, macht meine KI in einem halben Tag. Ich hab gestern eins gemacht, für das ich zwei Tage gebraucht hätte — noch am selben Tag rausgeschickt.“ Die Preise kamen „ziemlich genau auf einer Linie“ mit seinen eigenen heraus, weil sie aus seinen alten Angeboten gelernt hat.

Dann der Teil, den alle überspringen — **die Nachfassung**. Eine Nachricht, zwei Tage später: „Ich wollte nur kurz hören, ob der Preis für die Stützmauer angekommen ist — ich gehe ihn gern mit Ihnen durch.“ Diese eine Nachricht gewinnt mehr Aufträge, als es ein niedrigerer Preis je tut, weil die meisten Mitbewerber sie nie schicken. Bei einem Haus oder einer großen Stützmauer wägt der Kunde echtes Geld ab, und ein leiser Schubs zum richtigen Zeitpunkt reicht oft schon, um ihn zu Ihnen zu kippen. KI-first ist die Nachfassung keine Gewohnheit, die Sie sich antrainieren. Sie passiert einfach.

ES GEHT NICHT UM DIE SOFTWARE

Es geht um den Standard: am selben Tag, professionell, aus Ihren eigenen Zahlen kalkuliert, nachgefasst. Ein Maurer mit einem Notizblock, der diesen Standard hält, schlägt einen Maurer mit einer App, der ihn nicht hält. Die KI macht den Standard nur mühelos.

05

KAPITEL FÜNF

Geld ohne das peinliche Hinterher

Die Wand steht. Jetzt müssen Sie noch an Ihr Geld kommen — für die meisten Maurer ein zweiter, unbezahlter Job, vor dem sie keiner gewarnt hat.

7 Tage
statt 47

Die durchschnittliche Handwerkerrechnung wird rund sechs Wochen nach Versand bezahlt. Nicht, weil Kunden nicht zahlen wollen — die meisten vergessen es schlicht, und Ihnen ist das Drängeln unangenehm. Also steht das Geld draußen, während Sie Steine, Sand, Zement und die Löhne einer Kolonne über die Karte vorfinanzieren. Wenn Donnerstag drei Mann bezahlt werden wollen, blutet da echte Liquidität raus.

Das Hinterhertelefonieren ist ein **System**problem, kein Menschenproblem. Reparieren Sie das System, und Sie führen das unangenehme Gespräch nie wieder — und schicken auch nie wieder diese peinliche „wollte nur kurz wegen der Rechnung nachhaken“-SMS.

Das System, das Sie in einer Woche bezahlt

1

Rechnung in der Sekunde, in der der Auftrag steht — oder den Abschlag stellen

Jeder Tag, den Sie warten, ist ein Tag mehr, bis es bezahlt ist. KI-first ist es ein Satz aus dem Transporter: „Rechnung für die Stützmauer Wagner.“ Positionen aus dem Angebot, Ihre Konditionen, ihre Mailadresse. Bei einem Haus entwirft sie die Abschlagsrechnung für den Stand, den Sie erreicht haben — Sockel, bis Traufhöhe, gereinigt —, damit Sie laufend abrechnen und nicht erst am bitteren Ende.

2

Bezahlen lächerlich einfach machen

Ein „Jetzt zahlen“-Link wird schneller bezahlt als „hier sind meine Bankdaten“. Räumen Sie jeden Schritt zwischen „will zahlen“ und „ist bezahlt“ weg.

3

Die freundlichen Schubser automatisieren

Eine freundliche Erinnerung an Tag 3, 7 und 14 — automatisch, sodass Sie sie nie schicken. Dann eine monatliche Aufstellung, und eine Meldung an Sie nur, wenn jemand wirklich überfällig ist. Tausende wert in der Liquidität.

4

Den Ton nur eskalieren, wenn es sein muss

Die meisten zahlen beim ersten oder zweiten Schubs. Der seltene Nachzügler bekommt eine deutlichere — immer noch professionelle — Nachricht. Sie bleiben den ganzen Weg der Gute.

Geld ist Geld: Das ist die eine Stelle, an der Sie die KI am Anfang an der kurzen Leine halten. Sie entwirft, Sie geben frei, jedes Mal — bis Sie einen Monat lang zugesehen haben, dass sie richtig liegt, und ihr sagen, sie soll aufhören zu fragen.

06

KAPITEL SECHS

Das Postfach, das sich selbst führt

Ihr Postfach ist der Ort, an dem still Geld rausläuft und Stress reinläuft.

Aufstellungen vom Handel, Kundenfragen, Ziegelbestellungen und Lieferbestätigungen, Preislisten-Updates, der Generalunternehmer, der einem Nachtrag hinterherläuft, die Pläne und die Angaben des Statikers für die Stützmauer auf der nächsten Baustelle — alles vermischt mit Müll, alles kommt rein, während Sie bis zu den Ellenbogen im Mörtel stecken. Ein Filialleiter, mit dem wir arbeiten, fing mit einem Rückstand von 24.000 Mails an: „*Ich las eine Mail, und sie ging verloren. Ich hätte sie nicht einmal wiedergefunden.*“

Das Problem ist nicht zu viel Mail. Es ist, dass das Wichtige und das Rauschen identisch aussehen, bis Sie anhalten und alles lesen — und dazu haben Sie keine Zeit. KI-first wird das Postfach zu etwas, das schon erledigt ist, wenn Sie hinsehen:

- **Sortiert.** Die drei Mails, auf die es heute ankommt, steigen nach oben, mit dem Warum dran — „das ist der Nachtrag, den der Generalunternehmer vor Freitag unterschrieben braucht“, „Ihre Steine sind eine Woche gerutscht, die Kolonne hat Montag nichts“. Die Zeitfresser werden gefiltert, bevor sie Sie einen Gedanken kosten.
- **Entworfen.** Routineantworten — „ja, wir machen Stützmauern und Blocksteine“, „wir sind bis Monatsende ausgebucht“, „hier ist eine grobe Preisrichtung“ — geschrieben und wartend. Sie überfliegen, ändern, senden.
- **Auf Zuruf beantwortet.** Derselbe Leiter fragt jetzt einfach: „Was ist das aktuelle Preisupdate vom Lieferanten?“ — und sie findet das Neueste sofort, selbst wenn sie dafür einen Hersteller mit dem Händler zusammenbringen muss, der unter einem anderen Namen antwortet.

DER TEIL, DEN KEINER ERWARTET — SIE PASST AUF IHR GELD AUF

Weil die KI alles liest, fällt ihr etwas auf. Ein Betrieb: „*Sie hat mir schon Tausende bei falsch bestellten Produkten gespart — sie sagte: Moment, nach Ihren früheren Aufträgen wollen Sie wahrscheinlich das hier.*“ Bestellen Sie die falsche Sortierung, oder eine Sorte mit sechs Wochen Lieferzeit, und es sind Ihre Kolonne, die rumsteht, und Ihr Geld im Container. Ein anderer hatte einen Lieferanten, der versehentlich mit 50 % Abweichung berechnet hat — automatisch gemeldet, bevor sie bezahlt war.

Es geht nicht um ein cleveres Postfach. Es geht darum, dass eine ernsthafte Anfrage nie wieder unten in einem Stapel Aufstellungen vom Handel stirbt.

07

KAPITEL SIEBEN

Ihre digitale Büroleitung

Jeder Maurerbetrieb hat eine Büroleitung. In den meisten sind Sie das — und machen es schlecht, um 22 Uhr, weil sonst keiner da ist.

+20**Aufträge in einer Woche**

In einem Handwerksbetrieb ging die Bürokraft in den Urlaub. Der Inhaber: „Wir hatten sie eine Woche nicht im Büro, und es hat uns geholfen, ihren Job zu machen — und es sind wohl 20 Aufträge mehr in dieser Woche reingekommen.“ Nicht die Woche überstehen. Ihre beste Woche.

Der Job der Büroleitung ist das Bindegewebe: woran die Kolonne heute ist, welche Baustelle wann, wo die Fotos von der Sichtmauer Hoffmann sind, wo die Angaben des Statikers für die Stützmauer stecken, ob die Steine für Dienstag bestellt sind, ob das Gerüst steht, bevor Sie anfangen, ob Sand und Zement da sind. Sie müssen diese Person nicht einstellen. Sie brauchen das System, das diese Person führen würde.

Der Morgenbericht

Bevor Sie den Schlüssel drehen: die heutigen Baustellen der Reihe nach, wem Sie wegen Geld hinterher müssen, was auf Lieferung oder Lieferzeit wartet, wann das Gerüst kommt und geht, das Wetter, das Sie gleich einen Tag kostet, und die eine Sache, die Sie beißt, wenn Sie sie vergessen. Zwei Minuten bei einem Kaffee — und Ihre Kolonne weiß es auch.

Auftragsakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, jedes Angebot, jede Rechnung und jede Notiz hängt sich an den richtigen Auftrag — sodass, wenn ein Kunde in acht Monaten anruft und einen passenden Pfeiler will, die ganze Historie da ist: die Ziegelsorte, die Sortierung, die Mörtelmischung, die Fuge. Nicht verstreut über Ihre Kamerarolle und drei SMS-Verläufe. Das zählt in diesem Handwerk mehr als in den meisten — einen vierzig Jahre alten Ziegel zu treffen, den es nicht mehr gibt, fängt damit an, genau zu wissen, was Sie damals vermauert haben.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Papierkram, der zum Handwerk gehört — die Pläne und die Vorgaben des Statikers für die Stützmauern und die Stürze, die Prüftermine, die Lieferscheine, die Produktdaten zu Stein und Mörtel — wird abgefragt, zum Auftrag erfasst und dort abgelegt, wo Sie ihn wirklich finden, wenn der Prüfstatiker oder der Generalunternehmer fragt. Nie für Sie erfunden, und nie ein Ersatz für Ihre eigene qualifizierte Freigabe des Mauerwerks — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

08

KAPITEL ACHT

Doppelt so groß wirken

Ein Geheimnis, auf das die großen Firmen bauen: Der größte Teil von „professionell wirken“ ist Darstellung — und Darstellung ist heute fast umsonst.

Ein Maurer mit einer Kolonne und ein Betrieb mit fünfzig Leuten können dasselbe makellose, gebrandete Angebot schicken. Der Kunde kann nicht unterscheiden, welches welches ist — der Kleine, der sich die Mühe macht, wird also behandelt wie der Große und kann auch so abrechnen. Der erste Eindruck ist der Ort, an dem der Preiseinwand gewonnen oder verloren wird.

Das Empfehlungs-Schwungrad — mit Absicht, nicht zufällig

- H** **Halten** — machen Sie den ganzen Auftrag einfach und klar, sodass sie Sie ohne nachzudenken wiederholen würden.
- B** **Bewerten** — fragen Sie die Google-Bewertung in dem Moment, in dem sie am glücklichsten sind, direkt nachdem die Wand abgewaschen ist und sie an ihr entlanggegangen sind, automatisch, mit dem Link. Bewertungen gewinnen Ihnen die nächsten zehn Aufträge, während Sie schlafen.
- E** **Empfehlen** — zufriedene Kunden empfehlen weiter, wenn Sie es einfach machen und sie daran erinnern. „Kennen Sie noch jemanden, der Mauerarbeit oder eine Stützmauer braucht? Wir kümmern uns um ihn wie um Sie.“
- N** **Nachverkaufen** — die Briefkastensäule und die Vorgartenmauer passend zum Haus; die Pfeiler, die sie für nächsten Sommer erwähnt haben — es steht im Anrufprotokoll, erinnern Sie sich. Eine Erinnerung zur richtigen Zeit macht aus einem Auftrag drei.

Dieser Motor ist pures Gold, und fast keiner betreibt ihn — weil es heißt, die langweilige Sache zum perfekten Zeitpunkt zu tun, jedes Mal, für immer. Genau das macht ein System perfekt und ein beschäftigter Mensch nie.

FANGEN SIE HEUTE AN — AUCH GANZ OHNE TECHNIK

Fragen Sie jeden zufriedenen Kunden nach einer Bewertung, bevor Sie den Transporter beladen, und schicken Sie saubere Fotos zu jeder Rechnung. Eine saubere Sichtmauer, eine scharfe Fuge, eine gebänderte Sortierung — Mauerwerk fotografiert sich wie ein Traum. Nutzen Sie das. Dem Schwungrad ist egal, wie es gedreht wird. Es muss nur gedreht werden.

09

KAPITEL NEUN

Der 30-Tage-Umstieg

Alles oben funktioniert. Der Grund, warum die meisten Maurer es nicht zum Laufen bringen: Sie versuchen alles auf einmal, werden mitten im Auftrag überrollt und fallen in die alte Art zurück. Also: eins nach dem anderen, ohne die Arbeit zu stoppen.

1

Woche 1 — Das größte Leck stopfen: das Telefon

Jeder Anruf angenommen, jeder Anruf erfasst, Zusagen automatisch herausgezogen. Das hier fängt sofort an, die ganze Übung zu bezahlen, und es ist das, was Sie zuerst spüren.

2

Woche 2 — Die Kalkulation reparieren

Die KI entwirft die Massenermittlung aus Ihrem Diktat und Ihren alten Preisen; Sie korrigieren — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Preise am selben Tag, mit der Nachfassung nach zwei Tagen. Sehen Sie Ihrer Abschlussquote beim Klettern zu.

3

Woche 3 — Das Bezahlwerden reparieren

Rechnung, sobald der Auftrag steht, Abschlagsrechnungen bei den Häusern, einfaches Bezahlen, automatische Erinnerungen — und Sie geben alles frei, was mit Geld zu tun hat, bis sie sich die Leine verdient hat. Die Woche, in der Ihr Kontostand anders aussieht.

4

Woche 4 — Das Backoffice übergeben

Postfach sortiert und entworfen, Morgenbericht läuft, Auftragsakten bauen sich selbst, Bewertungen werden automatisch gefragt.

Warum alle vier? Weil ein Ablauf sich nie nach viel anfühlt. Ein automatisierter Ablauf bekommt ein Schulterzucken. Drei ist die Stelle, an der der „nicht zu fassen“-Moment passiert — denn dann fangen die Teile an, miteinander zu reden. Der Anruf wird das Angebot. Das Angebot wird die Rechnung. Die Rechnung wird die Bewertung. Da hört es auf, ein Werkzeug zu sein, und fängt an, ein System zu sein.

Der Vertrauensregler — wie Sie übergeben, ohne den Schlaf zu verlieren

Sie geben einem Lehrling im ersten Jahr nicht am ersten Tag den Transporter und die gute Säge. Hier ist es dasselbe:

1

Woche 1–2: Sie fragt bei allem

Jeder Mailentwurf, jede Rechnung — „so würde ich das schicken, okay?“ Sie geben frei, korrigieren, bringen bei.

2

Woche 3–4: Sie fragt beim Wichtigen

Routineantworten gehen einfach raus; Geld und neue Kunden bekommen weiter Ihr Nicken.

3

Ab Monat zwei: Sie fragt bei Ausnahmen

Sie haben wochenlang zugesehen, dass sie richtig liegt. Jetzt läuft sie, und Sie bekommen den Morgenbericht und die Meldungen. Sie sind immer noch der Chef — Sie sind nur kein Flaschenhals mehr.

Die Fehler, die gute Maurer aufgeben lassen, bevor es klickt

- **Alle vier Wochen auf einmal machen.** Nicht. Eine pro Woche. Jede sichert einen Gewinn, bevor Sie die nächste dazunehmen.
- **KI auf den alten Ablauf schrauben.** Wenn Sie immer noch jeden Stein in dieselbe alte Software zählen und die KI bitten zu „helfen“, haben Sie den Punkt verfehlt. Zeichnen Sie den Ablauf neu (Kapitel 2).
- **Sie wie Software behandeln statt wie Personal.** Software konfigurieren Sie einmal und verfluchen sie für immer. Der hier bringen Sie etwas bei — und sie wird jede Woche besser. Die Handwerker, die am meisten herausholen, reden den ganzen Tag mit ihr, wie mit ihrem besten Vorarbeiter.
- **Auf perfekt warten.** Ein grobes System, das heute läuft, schlägt ein perfektes, das Sie einrichten, „wenn es mal ruhiger wird“. Es wird nie ruhiger.



BEVOR SIE DAS WEGLEGEN

Der 2-Minuten-Leck-Check

Seien Sie ehrlich. Haken Sie ab, was gerade wirklich zutrifft.

- ☐ Ich verpasse regelmäßig Anrufe, während ich auf der Baustelle bin — und ich weiß nicht, wie viele Aufträge mich das gekostet hat.
- ☐ Ich habe diesen Monat jemandem einen Preis oder einen Rückruf versprochen — und es vergessen, bis er nachgehakt hat.
- ☐ Meine Angebote gehen öfter „heute Abend“ raus als „auf der Stelle“.
- ☐ Ich fasse nach dem Verschicken eines Preises nicht immer nach.
- ☐ Meine Rechnungen brauchen länger als zwei Wochen, bis sie bezahlt sind.
- ☐ Ich habe im letzten Monat eine peinliche „ich habe nur kurz wegen der Rechnung nach“-Nachricht geschickt.
- ☐ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges geht unter.
- ☐ Wenn ein Kunde anriefe und einen Pfeiler passend zu einer Wand wollte, die ich letztes Jahr gemauert habe, würde ich eine Weile brauchen, um den Ziegel und die Mörtelmischung zu finden.
- ☐ Ich frage nicht jeden zufriedenen Kunden nach einer Bewertung.
- ☐ Meine Pläne, die Angaben des Statikers und die Lieferscheine liegen im Handschuhfach, in der Ablage im Transporter und in drei SMS-Verläufen.

0–2

Sauberer Laden. Ein paar Handgriffe und Sie fliegen.

3–6

Sie verlieren echtes Geld in der langweiligen Hälfte — und es ist alles reparierbar. Fangen Sie mit Woche 1 an.

7+

Ganz ehrlich: Sie machen jede Woche einen zweiten Job umsonst. Gute Nachricht: Genau das ist das Zeug, das sich jetzt am leichtesten reparieren lässt.

Egal, welche Zahl — Ihr größter Haken ist Ihre größte Chance. Fangen Sie da an.

Wollen Sie es eingerichtet bekommen?

Alles in diesem Playbook können Sie selbst bauen — und Sie sollten, wenn Sie die Zeit und die Geduld haben. Viele tun es. Wenn Sie es lieber einfach erledigt hätten — die KI, die Ihr Telefon annimmt, jede Zusage erfasst, Ihre Angebote baut, Ihren Rechnungen hinterhergeht und Ihr Backoffice führt, alles aus einem Guss, diese Woche in Ihrem Maurerbetrieb — das ist es, was wir bauen. Es heißt The Everything.

- ✓ 14 Tage kostenlos testen. Jederzeit kündbar. Keine Bindung, keine Verträge.
- ✓ Nichts Wichtiges — ein Angebot, eine Rechnung, eine Kundennachricht — geht niemals raus, ohne dass Sie es vorher sehen.
- ✓ Es lebt in Microsoft Teams und den Werkzeugen, die Sie schon nutzen.

Sehen Sie es an Ihren eigenen Aufträgen laufen auf the-everything-app.com — ohne Kreditkarte zum Ansehen.

Ehrlicher Hinweis: Das repariert keinen kaputten Betrieb, und es entscheidet nicht, wie eine Wand gebaut wird, und bescheinigt auch nicht, dass das tragende Mauerwerk den Vorgaben des Statikers entspricht — das bleiben Sie und Ihre Qualifikation. Was es repariert, ist der Bürojob, den Sie nach Feierabend umsonst gemacht haben.