

THE EVERYTHING · PRAXIS-LEITFÄDEN FÜR HANDWERKSBETRIEBE

Das **KI**-Playbook für Bauunternehmer

Wie Sie im KI-Zeitalter einen Baubetrieb führen — und
dabei mehr verdienen als Firmen, die dreimal so groß sind.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM WEITERGEBEN

THE EVERYTHING

Zuerst das hier lesen

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Baubetrieb: eine Bürokraft einstellen, einen Buchhalter bezahlen — und den Anbau trotzdem noch am Küchentisch aus den Plänen kalkulieren, wenn die Kinder im Bett waren.

Heute holt ein Bauunternehmer mit drei Baustellen und sechs Nachunternehmern mehr Aufträge herein, kalkuliert schneller und bekommt seine Abschlagsrechnungen früher bezahlt als eine Firma mit einem kompletten Büro im Rücken — und verbringt keinen einzigen Abend mehr mit Papierkram.

Er ist nicht klüger als Sie. Er ist kein besserer Handwerker. Und ein Computermensch ist er schon gar nicht — einer der Besten, die wir kennen, hat vor zwei Jahren noch mit Maßstab und Textmarker kalkuliert. Er hat nur eine Sache vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Geschäfts — die Anrufe, die Kalkulation, die Nachträge, die Abschlagsrechnungen, das Hinterhertelefonieren, die Ablage — kann sich heute von selbst erledigen.** Also steckt er seine Energie dorthin, wo das Geld liegt: auf den Bau, die Nachunternehmer und den Bauherren.

Das ist das Playbook dafür, wie er es macht. Keine „50 Prompts zum Kopieren“. Kein Technik-Geschwätz. Das echte System — wie Sie darüber denken, was Sie einrichten, in welcher Reihenfolge, und die Fehler, an denen gute Bauunternehmer scheitern, bevor der Groschen fällt. Die Geschichten hier drin sind echte Handwerks- und Kleinbetriebe, mit denen wir arbeiten — Namen weggelassen, Zahlen drin. Lesen Sie es von vorne bis hinten, und Sie führen einen strafferen, profitableren Baubetrieb als heute — selbst wenn Sie nie einen Cent für Software ausgeben.

EIN KLARES WORT ZU IHRER VERANTWORTUNG

Nichts hier drin nimmt einen Bau ab, gibt eine Bauphase frei, bestätigt, dass die Ausführung der Baugenehmigung und den anerkannten Regeln der Technik entspricht, oder ersetzt das Urteil eines Meisterbetriebs. Es trägt die *Verwaltung*. Der Bau — und die Verantwortung dafür, dass er richtig, genehmigt, abgenommen und über die Gewährleistungsfrist mängelfrei ist — bleibt von Anfang bis Ende Ihre.

Was drinsteckt

01 Das neue Spielfeld

Die 3 Dinge, nach denen Bauherren Sie beurteilen — und warum die Gegenseite längst KI nutzt.

02 Denken Sie KI-zuerst

Schluss damit, KI auf alte Gewohnheiten aufzupropfen. Zeichnen Sie den Betrieb neu — mit KI, die zuerst alles anfasst.

03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

Jeder Anruf angenommen — und jedes Versprechen erfasst, verfolgt und schon in Arbeit.

04 Kalkuliert, bevor Sie vom Hof fahren

Die KI baut die Kalkulation aus Ihren Plänen und Ihren Preisen. Sie prüfen sie und schicken sie raus.

05 Geld holen ohne peinliches Nachhaken

Abschlag raus am Tag, an dem die Stufe steht — und Nachträge unterschrieben, bevor gearbeitet wird.

06 Der Posteingang, der sich selbst führt

Sortiert, vorformuliert und auf Ihr Geld achtend — sogar vorgelesen auf der Fahrt.

07 Ihr digitaler Büroleiter

Der Morgenüberblick, Bauakten, die sich selbst anlegen, und der Papierkram erledigt.

08 Doppelt so groß wirken, wie Sie sind

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

09 Die Umstellung in 30 Tagen

Eine Woche nach der anderen, das Vertrauens-Rad, und warum drei Prozesse besser sind als einer.



Der 2-Minuten-Leck-Check

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

01

KAPITEL EINS

Das neue Spielfeld

Ein Paar, das über den Plänen für einen Anbau von 300.000 € sitzt, kann nicht erkennen, ob Sie ein guter Bauunternehmer sind. Nicht so, in der Einfahrt. Es beurteilt Sie an dem, was es sehen kann — und genau da verlieren die meisten Bauunternehmer klammheimlich Aufträge, die ihnen sicher gewesen wären.

Wenn ein Bauherr endlich beschließt, den Anbau anzugehen, abzureißen und neu zu bauen oder die Sanierung zu machen, für die er seit 2021 spart, ruft er nicht einen Bauunternehmer an. Er ruft fünf an — von oben aus der Google-Liste oder einen Namen, den sein Architekt genannt hat — und der Auftrag geht an den, der zuerst drei Dinge richtig macht:

1

Sind Sie tatsächlich rangegangen — oder gleich zurückgerufen?

Der Anbau geht an den ersten Bauunternehmer, der abnimmt, nicht an den besten. Klingelt es nur bis zur Mailbox durch, ist ein Auftrag weg, der mehr wert ist als Ihr Transporter — bevor Sie die Pläne überhaupt aufgeklappt haben.

2

Kam die Kalkulation, wann Sie es gesagt haben — und sah sie was her?

Ein sauberes, aufgeschlüsseltes Angebot mit Zahlungsplan innerhalb der Woche schlägt eine Pauschalzahl, die zwei Wochen später per SMS kommt — jedes Mal. Bauherren lesen das Dokument als Vorschau darauf, wie Sie ihre Baustelle führen werden.

3

War es einfach, mit Ihnen zu tun zu haben?

Klare Rückmeldungen, kein Hinterhertelefonieren, kein „Sorry, hab vergessen, das zu schicken“. Wer einfach im Umgang ist, gewinnt den zweiten Auftrag — und danach den vom Bruder des Bauherrn.

Fällt Ihnen auf, worum es bei keinem davon geht? Darum, wie gut Sie bauen. Bei allen dreien geht es um **Verwaltung und Kommunikation** — genau das Zeug, das Sie hassen und für das Sie nach einem Tag mit sechs Nachunternehmern nie Zeit haben.

Und jetzt der Teil, den Ihnen keiner sagt: Die Gegenseite läuft längst mit KI. Die großen Bauträger ziehen ein komplettes Aufmaß in Minuten aus den Plänen. Die Fertighaus-Anbieter bieten längst so an. Die Versicherung prüft jede Position einer Instandsetzungsrechnung in dem Moment gegen ihre hinterlegten Sätze, in dem Sie sie hochladen. Die Frage ist nicht, ob KI ins Bauen kommt — sie ist schon da. Die Frage ist, ob sie *für* Sie oder *gegen* Sie arbeitet.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal in der Geschichte begünstigt die Technik den kleinen Betrieb. Die großen Bauträger müssen Ausschüsse, Einführungen, IT-Abteilungen und Schulungsprogramme durchziehen. Sie entscheiden am Dienstag und sind am Freitag am Laufen. Das Spielfeld hat sich gerade gedreht: Der kleine, schnelle, gut organisierte Bauunternehmer kann heute aussehen und arbeiten wie die Firma mit einer ganzen Etage voller Kalkulatoren und Bauleiter — ohne deren Gemeinkosten.

„Aber ich bin kein Computermensch“

Sind die Handwerker, die das am besten machen, auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger, die wir gesehen haben, ist ein Bauunternehmer mit 26 Jahren auf der Baustelle, der erst vor drei Jahren zum ersten Mal 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 Voraussetzung. *Sagen* zu können, was man will, ist die neue — und darin sind Bauunternehmer längst gut, weil Sie den ganzen Tag sechs Nachunternehmern genau sagen, was Sie wollen.

300–1.000 €
+ pro Monat

So viel verlangen die meisten Bau-Programme für Auftragsverwaltung und Kalkulation — und Sie tippen, rechnen das Aufmaß und bauen den Zahlungsplan *trotzdem* selbst. Ein Betrieb, den wir kennen, zahlte 1.000 € im Monat, in manchen Monaten 3.000 €, für Software, die seine Leute kaum nutzten. Merken Sie sich diese Zahl: Alles in diesem Playbook ersetzt entweder diese Ausgabe oder sorgt dafür, dass sie sich rechnet.

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, hindurchzugehen.

02

KAPITEL ZWEI

Denken Sie KI-zuerst

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

Jeder Ablauf in Ihrem Betrieb beruht auf einer Annahme: Ein Mensch muss jeden Schritt erledigen. Jemand geht ans Telefon. Jemand macht das Aufmaß aus den Plänen und tippt die Kalkulation. Jemand schreibt den Nachtrag. Jemand stellt die Abschlagsrechnung. Jemand meldet die Bauphase zur Abnahme an und legt die Pläne, die Baugenehmigung und die Angaben des Statikers 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 zuerst alles anfasst, und Ihnen als Aufsicht. Drei Denkwenden, jede einzelne bei einem echten Handwerksbetrieb gelernt, mit dem wir arbeiten:

Wende eins — delegieren Sie Ergebnisse, nicht Schritte

Hören Sie auf zu denken „welche Knöpfe drücke ich“. Sie sprechen jetzt mit Ihrem Betrieb, wie Sie mit einem guten Polier sprechen würden: Sagen Sie das Ergebnis, lassen Sie ihn die Schritte finden. Ein Betriebsinhaber hat eine Rechnung storniert, sie anteilig neu gestellt und dem Kunden gemailt — indem er genau das in einem Satz gesagt hat. Ein anderer kauft Material, indem er eine Nachricht vom Tresen im Baustoffhandel schickt — „*Ich bin im Lager und hole die Verankerungen und die Aussteifung für den Anbau Henderson*“ — und Bestellung, Beleg und Buchhaltung erledigen sich von selbst. Seine Worte: „*Das ist eine SMS, die einfach einen Haufen Daten erledigt.*“

Wende zwei — KI zuerst, Sie danach

Alte Art: Sie machen die Arbeit, vielleicht hilft ein Programm. Neue Art: Die KI macht von allem den ersten Durchgang, und Sie geben frei, ändern oder überstimmen. Die Kalkulation ist entworfen, bevor Sie sich hinsetzen. Die Antwort auf die Fliesenfrage des Bauherrn um 16 Uhr ist geschrieben, bevor Sie die Mail öffnen. Der Anruf ist angenommen, bevor Sie vom Gerüst runter sind. Ein Kunde beschrieb den Ablauf so: „*Neun von zehn Mal ist es perfekt. Einfach — ja, schick raus.*“ 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 bei Geld. Sie lockern die Leine, wenn sie es sich verdient hat — Kapitel 9.)

Wende drei — Korrekturen sind Investitionen

Bei normaler Software beheben Sie denselben Fehler bis in alle Ewigkeit. Bei KI beheben Sie ihn einmal. Ein Bauunternehmer sagt ihr, dass seine Standardkalkulation für einen Anbau die Küche als Bedarfsposition führt, für die Armaturen einen Budgetansatz vorsieht und die Baustelleneinrichtung getrennt ausweist — sie antwortet: „*Das merke ich mir ab jetzt.*“ Und das tut sie. Sagen Sie ihr, dass die Baustelle eines bestimmten Bauherrn nach Aufwand abgerechnet wird und nicht zum Festpreis, und sie verwechselt es nie wieder. Jede Korrektur summiert sich. Nach einem halben Jahr kalkuliert sie wie Sie, schreibt wie Sie und kennt Ihre Regeln — weil Sie es ihr einmal beigebracht haben.

Die Neu-Denk-Übung

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

VORGANG	DIE ALTE ART	KI-ZUERST
Bauherr ruft an und will einen Anbau kalkuliert haben	Mailbox. Auftrag weg an den, der rangegangen ist.	Angenommen, erfasst, Ortstermin gebucht — die Kalkulation läuft, bevor Sie die Pläne gelesen haben.
Bauherr wünscht auf der Baustelle eine breitere Öffnung	„Ja, kein Problem.“ Nie aufgeschrieben. Marge weg.	Aus Ihrer Sprachnotiz erfasst, bepreist, Nachtrag entworfen und zur Unterschrift raus, bevor der Rohbauer anfängt.
Die Preisliste des Lieferanten wird aktualisiert	Unter 200 Mails begraben. Alte Sätze in Ihrer nächsten Kalkulation.	Ausgelesen, auf Ihre Sätze angewendet — eine Zeile: „Konstruktionsholz bei sechs Positionen teurer.“
Der geschlossene Rohbau steht	Der Abschlag geht raus, „wenn ich mal dazu komme“. Das Geld steht draußen.	Abschlagsrechnung entworfen an dem Tag, an dem die Stufe erreicht ist, mit Fotos dran. Sie prüfen und schicken.

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

03

KAPITEL DREI

Nie wieder einen Auftrag verpassen

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

Bauunternehmer sind darin schrecklich, und Sie wissen es. Ihr Telefon klingelt vierzigmal am Tag: der Verputzer, der nicht kommt, das Büro des Prüfstatikers, der Bauherr mit der Fliesenfrage um 16 Uhr, das Lager wegen der Dachstuhllieferung. Wenn also eine unbekannte Nummer klingelt, während Sie gerade herausfinden, warum die Bodenplatte 40 mm aus dem Maß ist, klingelt es durch. Dieser Anrufer — eine Aufstockung, ein Abriss mit Neubau, ein Anbau für 300.000 € — ruft den nächsten Bauunternehmer auf der Liste an. Weg.

3 Aufträge pro Jahr, unbemerkt

Nehmen Sie an, Sie verpassen vier Anrufe die Woche. Die meisten sind Nachunternehmer und Lieferanten. Aber nehmen Sie an, einer im Monat ist eine echte Anfrage — eine große Sanierung, eine Aufstockung, ein Anbau. Wenn Sie jede vierte gewinnen, wandern grob drei Aufträge im Jahr direkt zu dem, der als Nächstes rangegangen ist. Bei Auftragsgrößen im Bau ist die Marge aus *einem* davon ein Vielfaches dessen, was das hier alles kostet. Sie spüren es nie, weil Sie nie wussten, dass das Telefon geklingelt hat. (Zur Veranschaulichung — aber rechnen Sie es mit Ihren eigenen Zahlen durch, und es tut weh.)

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

Problem eins — der Anruf, den Sie nicht annehmen konnten

Sie stehen auf dem Gerüst, gehen den Rohbau mit dem Prüfstatiker ab oder fahren zwischen drei Baustellen. Eine KI-Empfangskraft nimmt im Namen Ihres Betriebs ab, rund um die Uhr, klingt am Telefon normal, holt die Eckdaten — was (Anbau, Aufstockung, Neubau, Kernsanierung, Bad und Küche), wo, ob Pläne oder schon eine Baugenehmigung vorliegen und ungefähr wann begonnen werden soll —, trägt den Ortstermin in Ihren Kalender ein, hebt die hervor, die startklar sind, und schickt Ihnen eine Zusammenfassung per SMS, bevor Sie wieder im Transporter sitzen. Sie macht keine Pause, wird nicht krank und kostet einen Bruchteil einer Arbeitskraft.

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

Mal ehrlich: Wie oft haben Sie vom Fahrersitz aus gesagt „ja klar, ich hab Ihnen bis Freitag einen Preis“ — und bei der nächsten Baustelle ist es weg? Sie sind nicht unorganisiert. Sie führen sechs Nachunternehmer, drei Baustellen und ein Lieferantenkonto, und Ihr Kopf ist Ihre Ablage. Genau hier ändert KI-zuerst, was ein Telefon überhaupt ist:

- **Jeder Anruf wird erfasst.** Aufgezeichnet, verschriftlicht, zur Baustelle abgelegt. Acht Monate später, wenn der Bauherr sagt „aber Sie haben gesagt, die besseren Armaturen sind drin“, können Sie nachsehen, was tatsächlich gesagt wurde.
- **Die Versprechen kommen automatisch heraus.** „Kalkulation bis Freitag.“ „Beim Dachstuhl-Lieferanten wegen der Lieferzeit anrufen.“ „Das zusätzliche Fenster als Nachtrag bepreisen.“ Aus dem Gespräch herausgezogen — Sie schreiben nichts auf, weil Sie am Steuer saßen.
- **Die Versprechen laufen Ihnen hinterher.** Freitagmorgen: „Sie haben den Hendersons gesagt, sie bekommen heute den Preis für den Anbau — soll ich das anstoßen?“ Das Nachfassen, das 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 erfasst, die Adresse, den Umfang, ob eine Baugenehmigung vorliegt — die Kalkulation ist also keine Erinnerung auf einer Liste, sondern ein Entwurf, der wartet, wenn Sie rechts ranfahren.

Worauf Sie bestehen sollten — egal, wie Sie es lösen

- ✓ Jeder Anruf im Namen Ihres Betriebs angenommen — auch um 18 Uhr, auch samstags.
- ✓ Ein durchsuchbares Protokoll jedes Anrufs — „was hatten wir zu den Fliesen im Gäste-Bad vereinbart?“
- ✓ Versprechen landen irgendwo, das Ihnen hinterherläuft — nicht in einem Notizbuch, nicht in Ihrem Kopf.
- ✓ Die Eckdaten aus dem Anruf fließen in die Baustelle — nicht dreimal neu getippt.

DIE MARKE EIGENBAU

Leiten Sie Ihre Nummer an einen Telefonservice mit einem knappen Skript um — Name, Ort, was gebaut werden soll, liegen Pläne vor, „er ruft heute Nachmittag zurück“. Und sprechen Sie Ihre Versprechen als Sprachmemo ein, bevor Sie losfahren. Allein das holt Aufträge herein.

DIE RUNDUM-SORGLOS-VARIANTE

Ein KI-Telefonsystem aus einer Hand (so etwas macht The Everything) deckt den ganzen Standard ab — angenommen, verschriftlicht, Versprechen verfolgt, Kalkulation aus dem Anruf gestartet. So oder so: Lassen Sie nie einen Anruf — oder ein Versprechen — auf den Boden fallen.

04

KAPITEL VIER

Kalkuliert, bevor Sie vom Hof fahren

Das zweitgrößte Leck: die Kalkulation, die „so gut wie fertig“ ist.

Was tatsächlich passiert: Sie gehen die Baustelle ab, nehmen die Pläne mit, sagen „das haben Sie bis Ende nächster Woche“ — und dann frisst jeden Abend ein Nachunternehmer, der nicht erschienen ist, eine unvollständige Lieferung und ein Bauherr, der wegen der Fliesen anruft. Das Aufmaß entsteht sonntags um halb zehn. Oder in der Woche darauf. Inzwischen haben zwei andere in fünf Tagen einen Preis gemacht, und wenn Ihrer eintrifft, hat der Bauherr längst entschieden.

Tempo gewinnt Aufträge

Nicht der Preis. Das Tempo. Der Bauunternehmer, dessen Angebot eintrifft, solange der Bauherr sich noch über seine Pläne freut, gewinnt erschreckend oft — selbst wenn er teurer ist. Ein schnelles, sauber in Stufen gegliedertes Angebot signalisiert das eine, was ein Bauherr, der 300.000 € setzt, verzweifelt sucht: Der Mann hat sich im Griff und führt meine Baustelle wirklich.

Der alte Rat lautete „nimm Vorlagen, kauf dir ein Kalkulationsprogramm“. Vergessen Sie das. KI-zuerst kalkulieren heißt: **Die KI baut den ersten Durchgang. Sie prüfen ihn.** So sieht das heute in einem echten Baubetrieb aus.

- **Sie reden, sie baut.** Diktieren Sie auf der Baustelle, was Sie sehen — *„eingeschossiger Anbau nach hinten, 48 Quadratmeter, bestehendes Mauerwerk, den alten Vorbau abreißen, Bodenplatte, ein Träger durch die Rückwand, also zählen die Angaben des Statikers, an das bestehende Dach anschließen, Küche als Bedarfsposition, sechs Wochen“* — und daraus wird ein bepreistes, aufgeschlüsseltes Angebot mit Zahlungsplan auf Ihrer Vorlage.
- **Sie kalkuliert aus IHRER Historie.** Füttern Sie sie mit Ihren alten Angeboten, und sie lernt Ihre Sätze, Ihre Aufschläge, Ihre Baustelleneinrichtung und Ihre Quadratmeterpreise. Andere Sätze für einen Festpreisauftrag als für eine Abrechnung nach Aufwand? Für einen privaten Bauherrn als für einen Architekten? Sie hält das auseinander.
- **Sie kennt Ihre Regeln — weil Sie sie ihr einmal beigebracht haben.** Was bei Ihnen standardmäßig drin ist und was nicht, welche Positionen Sie immer als Budgetansatz oder Bedarfsposition führen, Ihren Risikozuschlag bei einem Altbau, wo Sie nicht hinter die Wände sehen. Bringen Sie es ihr bei wie einem Lehrling; anders als ein Lehrling vergisst sie es nie.
- **Sie fängt auf, was Sie vergessen haben.** Ein echter Handwerksbetrieb hat einen Auftragsbericht eingespeist, und das Angebot der KI kam mit der Anfahrt zurück, die ein bezahlter Kalkulator beim selben Auftrag vergessen hatte. Sie wird um halb zehn abends nicht müde und überspringt weder Baustelleneinrichtung noch Bauzaun, Container oder Kran. Genau darum geht es.
- **Sie holt sogar Preise ein.** Unsicher, was Baustahl heute kostet oder ein Satz Brettschichtholzträger? Sie sieht beim Baustoffhandel nach und setzt es ein — Sie korrigieren, wenn sie die falsche Güte erwischt hat, und sie merkt es sich für immer.

2–3 Tage

→ ein halber Tag

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

Dann der Teil, den alle auslassen — **das Nachfassen**. Eine Nachricht, drei Tage später: „Wollte nur sichergehen, dass das Angebot für den Anbau angekommen ist — ich gehe gern mit Ihnen die Zahlungsstufen durch und zeige, wo die Bedarfspositionen liegen.“ Diese eine Nachricht gewinnt mehr Aufträge, als es ein Preisnachlass je tun wird, weil die meisten Mitbewerber sie nie schicken. Bei einem Auftrag dieser Größe ist der Bauherr nervös, nicht knauserig — er wägt die größte Überweisung ab, die er außerhalb des Hauskaufs je tätigen wird, und ein ruhiger Anstoß im richtigen Moment reicht oft, um ihn zu Ihnen zu kippen. KI-zuerst ist das Nachfassen keine Gewohnheit, die Sie sich antrainieren. Es passiert einfach.

ES GEHT NICHT UM DIE SOFTWARE

Es geht um den Standard: schnell geliefert, sauber in Stufen gegliedert, aus Ihren eigenen Zahlen kalkuliert, nachgefasst. Ein Bauunternehmer mit Maßstab und Tabellenkalkulation, der diesen Standard hält, schlägt einen mit teurem Kalkulationsprogramm, der ihn nicht hält. Die KI macht den Standard nur mühelos. Die Zahl unten drunter bleibt Ihre — Sie sind der, der den Vertrag unterschreibt und dafür geradesteht.

05

KAPITEL FÜNF

Geld holen ohne peinliches Nachhaken

Die Arbeit ist getan. Jetzt müssen Sie an Ihr Geld — beim Bau keine Rechnung, sondern ein Zahlungsplan, Nachträge und ein Sicherheitseinbehalt, auf dem jemand sitzt.

Das Leck sind die Nachträge

Ihre Marge läuft meistens nicht bei der Kalkulation davon, sondern auf der Baustelle — die breitere Öffnung, die Steckdosen extra, das „wenn Sie schon mal da sind“, zu dem Sie um 7 Uhr Ja gesagt und nie aufgeschrieben haben. Viermal auf einer Baustelle, und Sie bauen jemandes Anbau an den Rändern umsonst. Jeder nicht unterschriebene Nachtrag ist Geld, für das Sie gearbeitet haben und nicht verlangen können.

Hinterherlaufen und Papierkram sind ein **System**-Problem, kein Menschen-Problem. Reparieren Sie es: kein unangenehmes Gespräch mehr — und keine peinliche „wollte nur mal nachhaken“-Mail.

Das System, das Sie bezahlt bekommt

1

Rechnen Sie die Stufe an dem Tag ab, an dem sie steht

Bodenplatte, Rohbau, geschlossener Rohbau, Ausbau, Abnahme. Jeder Wartetag finanziert Ihr Geld ein fremdes Haus. KI-zuerst genügt ein Satz aus dem Transporter: „Beim Auftrag Henderson steht der geschlossene Rohbau.“ Sie entwirft den Abschlag aus dem Zahlungsplan, holt die Fotos der Woche und legt sie Ihnen zum Prüfen und Senden hin.

2

Schreiben Sie den Nachtrag, bevor die Arbeit beginnt

Sprechen Sie es auf der Baustelle in Ihr Telefon — „Bauherr will die Öffnung auf 3,60 verbreitert, größerer Sturz und die Maurerarbeiten dazu“ — und es kommt bepreist zurück, in klarem Deutsch und fertig zur Unterschrift. Erst unterschrieben, dann gebaut. Diese Gewohnheit ist meist mehr wert als alles andere in diesem Kapitel.

3

Automatisieren Sie die höflichen Anstöße

Eine freundliche Erinnerung an Tag 3, 7 und 14 — automatisch, damit Sie sie nie selbst schicken. Dann eine Monatsübersicht und ein Hinweis an Sie nur, wenn jemand wirklich überfällig ist. Tausende Euro wert für Ihre Liquidität.

4

Lassen Sie den Sicherheitseinbehalt nicht klammheimlich verschwinden

Das letzte Stück des Auftrags vergessen alle — Sie eingeschlossen, weil Sie dann drei Baustellen weiter sind. Sie verfolgt, was einbehalten wird, auf welcher Baustelle und wann es zur Auszahlung ansteht, und erinnert Sie, es einzufordern. Höflich, pünktlich, schriftlich.

06

KAPITEL SECHS

Der Posteingang, der sich selbst führt

Ihr Posteingang ist der Ort, an dem still Geld heraus- und Stress hineinsickert.

Kontoauszüge vom Baustoffhandel, Fragen von Bauherren, Rechnungen von Nachunternehmern, Preislisten-Updates, die Prüfnutzen zur Bauphase, die geänderten Angaben des Statikers, die überarbeiteten Pläne, in denen sich der Träger geändert hat, den Sie längst bestellt haben — alles vermischt mit Werbemüll, alles trifft ein, während Sie im Dreck stehen und ein Aufmaß klären. Ein Filialleiter, mit dem wir arbeiten, startete mit einem Rückstau von 24.000 Mails: „*Ich las eine Mail, und sie ging verloren. Ich konnte sie nicht mal wiederfinden.*“

Das Problem ist nicht zu viel Mail. Das Problem ist, dass das Wichtige und das Rauschen identisch aussehen, bis Sie sich hinsetzen und alles lesen — und dafür haben Sie keine Zeit. KI-zuerst wird der Posteingang zu etwas, das schon erledigt ist, wenn Sie hineinsehen:

- **Sortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, steigen nach oben, mit Begründung markiert — „das hier ist Revision C der Pläne, und der Träger hat sich geändert“. Die Zeitverschwender werden herausgefiltert, bevor sie Sie einen Gedanken kosten.
- **Vorformuliert.** Routineantworten — „ja, wir machen Anbauten und Aufstockungen“, „wir sind bis ins neue Jahr ausgebucht“, „hier ist ein grober Quadratmeterpreis, bevor Sie Geld für Pläne ausgeben“ — geschrieben und wartend. Sie überfliegen, ändern, schicken.
- **Auf Zuruf beantwortet.** Derselbe Filialleiter fragt heute einfach: „Was ist die aktuelle Preisanpassung vom Lieferanten?“ — und sie findet die neueste sofort, selbst wenn sie dafür einen Hersteller mit dem Händler verknüpfen 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 an Fehlbestellungen gespart — sie sagte: Moment, nach Ihren früheren Aufträgen wollen Sie wahrscheinlich das hier.*“ Bestellen Sie Stahl nach einer überholten Planrevision, wandern Ihr Geld und zwei Wochen Bauzeit in den Container. Bei einem anderen hat ein Lieferant versehentlich mit 50 % Abweichung fakturiert — automatisch markiert, bevor bezahlt wurde.

Es geht nicht um einen klügeren Posteingang. Es geht darum, dass eine echte Anfrage für einen Anbau nie wieder unter einem Stapel Lieferantenauszüge stirbt.

07

KAPITEL SIEBEN

Ihr digitaler Büroleiter

Jeder Baubetrieb hat einen Büroleiter. In den meisten sind Sie das — und machen es um 22 Uhr schlecht, weil sonst keiner da ist.

+20 Aufträge
in einer Woche

Einer Baukolonne fehlte die Bürokraft eine Woche. Der Chef: „Wir hatten sie eine Woche nicht im Büro, und es hat uns geholfen, ihren Job zu machen — und wir hatten wahrscheinlich 20 Aufträge mehr in dieser Woche.“ Nicht überstanden. Ihre stärkste Woche.

Dieser Job ist das Bindegewebe: Was ist heute dran, wo sind Sie wann, kommt der Verputzer am Donnerstag wirklich, wo ist die geänderte Angabe des Statikers, ist der Elektriker vor dem Trockenbauer gebucht, ist die Rohbauabnahme angemeldet. Sie müssen diese Person nicht einstellen — nur das System, das sie führen würde.

Der Morgenüberblick

Bevor Sie losfahren: die Baustellen der Reihe nach, wer wo erwartet wird und ob er bestätigt hat, was auf Material wartet, welche Abschlagsrechnungen draußen und welche überfällig sind, und die eine Sache, die Sie beißt, wenn Sie sie vergessen. Zwei Minuten bei einem Kaffee — und Ihre Nachunternehmer wissen es auch, weil sie gestern Abend bestätigt und Ihnen sagt, wer schweigt.

Bauakten, die sich selbst anlegen

Jedes Foto, Angebot, jeder Nachtrag, jede Abschlagsrechnung und Baustellennotiz hängt sich an die richtige Baustelle — damit, wenn der Bauherr anderthalb Jahre in der Gewährleistung wegen eines Risses über der Öffnung anruft, die ganze Historie da ist: Pläne, Angabe des Statikers, Abnahme, Fotos vom Tag der Ausführung. Nicht verstreut über Kamerarolle und vier SMS-Verläufe.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Papierkram des Betriebs — die genehmigten Pläne und die Angaben des Statikers, die Baugenehmigung und die anzumeldenden Bauphasen, der Abdichtungsnachweis der Nassräume, die Herstellernachweise der verbauten Produkte, die Haftpflicht und die Freistellungsbescheinigung Ihrer Nachunternehmer, bevor sie die Baustelle betreten — wird abgefragt, zur Baustelle erfasst und dort abgelegt, wo Sie ihn wiederfinden, wenn der Prüfer fragt. Nie für Sie erfunden und nie ein Ersatz für Ihre eigene Freigabe als Meisterbetrieb — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

Was nicht im System ist, existiert nicht — damit Ihr Kopf den Bau tragen kann statt
THE EVERYTHING
den Papierkram.

08

KAPITEL ACHT

Doppelt so groß wirken, wie Sie sind

Ein Geheimnis, auf dessen Unkenntnis die großen Bauträger setzen: „Professionell wirken“ besteht größtenteils aus Darstellung — und Darstellung kostet heute fast nichts mehr.

Ein Bauunternehmer mit einem Transporter und sechs Nachunternehmern und eine Firma mit einer ganzen Etage voller Bauleiter können das identische, makellose, gebrandete Angebot, dieselbe Abschlagsrechnung und denselben Nachtrag verschicken. Der Bauherr sieht keinen Unterschied — also wird der kleine Betrieb, der sich die Mühe macht, behandelt wie der große und kann auch so abrechnen. Wenn jemand im Begriff ist, 300.000 € zu übergeben, ist Darstellung keine Eitelkeit: Sie ist der einzige Beleg, den er dafür hat, dass Sie die Baustelle ordentlich führen werden.

Das Empfehlungs-Schwungrad — mit Absicht, nicht zufällig

- H** **Halten** — machen Sie den ganzen Bau einfach und klar, sodass man Sie ohne zu zögern wiederholt. Bei einem Auftrag über neun Monate ist Kommunikation aus Sicht des Bauherrn das Produkt.
- B** **Bewerten** — bitten Sie um die Google-Bewertung im glücklichsten Moment, direkt nach der Abnahme, wenn sie durch ihre neuen Räume gehen, automatisch, mit dem Link. Bewertungen holen Ihnen die nächsten zehn Aufträge, während Sie schlafen.
- E** **Empfehlen** — zufriedene Bauherren empfehlen weiter, wenn Sie es ihnen leicht machen und sie erinnern. Die Nachbarn haben Ihren Transportern ein halbes Jahr zugesehen. „Kennen Sie noch jemanden, der über einen Anbau nachdenkt? Wir kümmern uns um ihn wie um Sie.“
- N** **Nachverkaufen** — der Garagenausbau, den sie „in ein paar Jahren“ machen wollten; das Bad, für das das Budget nicht mehr reichte — es steht im Anrufprotokoll, erinnern Sie sich. Eine Erinnerung zur richtigen Zeit macht aus einem Auftrag drei.

Dieser Motor ist reines Gold, und fast niemand betreibt ihn — weil er bedeutet, das Langweilige zum perfekten Zeitpunkt zu tun, jedes Mal, für immer. Genau das macht ein System perfekt und ein vielbeschäftigter Mensch nie.

FANGEN SIE HEUTE AN — AUCH GANZ OHNE TECHNIK

Bitten Sie jeden zufriedenen Bauherrn um eine Bewertung, bevor Sie die Schlüssel übergeben, und schicken Sie mit jeder Abschlagsrechnung saubere Baufortschrittsfotos — der Bauherr, der sieht, wofür er zahlt, zahlt schneller und ruft seltener an. Ein Anbau fotografiert sich traumhaft, vom leeren Grundstück bis zum fertigen Raum — nutzen Sie das. Dem Schwungrad ist egal, wie es gedreht wird. Es muss nur gedreht werden.

09

KAPITEL NEUN

Die Umstellung in 30 Tagen

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

1

Woche 1 — Stopfen Sie das größte Leck: das Telefon

Jeder Anruf angenommen, jeder Anruf erfasst, Versprechen automatisch herausgezogen. Das rechnet sich vom ersten Tag an für die ganze Übung, und es ist das, was Sie zuerst spüren.

2

Woche 2 — Bringen Sie die Kalkulation in Ordnung

Die KI entwirft das Aufmaß aus Ihrem Ortstermin und Ihren alten Preisen; Sie korrigieren — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Angebot innerhalb der Woche raus, mit dem Nachfassen nach drei Tagen. Sehen Sie Ihrer Trefferquote beim Wandern zu.

3

Woche 3 — Bringen Sie das Bezahlwerden in Ordnung

Abschläge raus am Tag, an dem die Stufe steht, Nachträge geschrieben, bevor gearbeitet wird, automatische Erinnerungen, Sicherheitseinbehalte verfolgt — und Sie geben alles Geldrelevante frei, bis sie sich die Leine verdient hat. Die Woche, in der Ihr Kontostand anders aussieht.

4

Woche 4 — Geben Sie das Backoffice ab

Posteingang sortiert und vorformuliert, Morgenüberblick läuft, Nachunternehmer am Vorabend bestätigt, Bauakten legen sich selbst an, Bewertungen automatisch erbeten.

Warum alle vier? Weil ein Prozess sich nie nach viel anfühlt. Ein automatisierter Prozess bringt ein Schulterzucken. Bei dreien passiert der „Meine Güte“-Moment — denn dann fangen die Teile an, miteinander zu reden. Der Anruf wird zur Kalkulation. Die Kalkulation wird zum Vertrag und zum Zahlungsplan. Die Sprachnotiz von der Baustelle wird zum unterschriebenen Nachtrag. Die Abnahme wird zur Bewertung. Da hört es auf, ein Werkzeug zu sein, und wird ein System.

Das Vertrauens-Rad — wie Sie abgeben, ohne den Schlaf zu verlieren

Sie setzen einen neuen Nachunternehmer in seiner ersten Woche auch nicht auf den schwierigsten Teil des Baus. Hier ist es genauso:

1

Woche 1–2: Sie fragt bei allem

Jeder Mailentwurf, jede Abschlagsrechnung, jeder Nachtrag — „so würde ich es schicken, in Ordnung?“ Sie geben frei, korrigieren, bringen bei.

2

Woche 3–4: Sie fragt beim Wichtigen

Routineantworten und Bestätigungen an Nachunternehmer gehen einfach raus; Geld, Nachträge und neue Bauherren brauchen weiter Ihr Nicken.

3

Ab dem zweiten Monat: Sie fragt bei Ausnahmen

Sie haben ihr wochenlang zugesehen, dass sie recht hat. Jetzt läuft sie, und Sie bekommen den Morgenüberblick und die Hinweise. Sie sind immer noch der Chef — Sie sind nur nicht mehr der Engpass.

Die Fehler, an denen gute Bauunternehmer scheitern, bevor der Groschen fällt

- **Alle vier Wochen auf einmal machen.** Nicht. Eine pro Woche. Jede bringt einen Gewinn ein, bevor Sie die nächste dazunehmen.
- **KI auf den alten Ablauf aufpfropfen.** Wenn Sie immer noch jedes Aufmaß in dasselbe alte Kalkulationsprogramm tippen 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 richten Sie einmal ein und verfluchen sie für immer. Der hier bringen Sie etwas bei — und sie wird jede Woche besser. Die Bauunternehmer, die am meisten herausholen, reden den ganzen Tag mit ihr wie mit ihrem besten Polier.
- **Auf perfekt warten.** Ein grobes System, das heute läuft, schlägt ein perfektes, das Sie einrichten, „wenn dieser Bau fertig ist“. Dieser Bau ist nie fertig — es kommt immer der nächste.



BEVOR SIE DAS HIER WEGLEGEN

Der 2-Minuten-Leck-Check

Seien Sie ehrlich. Haken Sie ab, was gerade jetzt stimmt.

- ☐ Ich verpasse regelmäßig Anrufe, während ich die Baustelle führe — 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 brauchen länger, als ich dem Bauherrn sage.
- ☐ Ich fasse nicht immer nach, wenn ich ein Angebot geschickt habe.
- ☐ Auf einer Baustelle läuft gerade Arbeit, die nie als Nachtrag aufgeschrieben wurde.
- ☐ Meine Abschlagsrechnungen gehen später raus als an dem Tag, an dem die Stufe steht.
- ☐ Ich könnte Ihnen nicht aus dem Kopf sagen, wie viel Sicherheitseinbehalt gerade bei mir einbehalten wird.
- ☐ Mein Posteingang stresst mich, und Wichtiges — etwa eine Planrevision — geht unter.
- ☐ Wenn ein Bauherr wegen eines Auftrags vom letzten Jahr anriefe, bräuchte ich eine Weile, um die Angaben zu finden.
- ☐ Meine Pläne, Genehmigungen, Abnahmeprotokolle und die Nachweise meiner Nachunternehmer liegen im Handschuhfach, in der Mittelkonsole und in vier SMS-Verläufen.

0–2

Sauber geführter Laden. Ein paar Feinheiten, und Sie fliegen.

3–6

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

7+

Mensch, Sie machen jede Woche einen zweiten Job umsonst. Die gute Nachricht: Genau das lässt sich jetzt am leichtesten beheben.

Egal, wie Ihre Zahl ausfällt — Ihr größter Haken ist Ihre größte Chance. Fangen Sie dort an.

Sollen wir es für Sie einrichten?

Alles in diesem Playbook können Sie selbst bauen — und das sollten Sie, wenn Sie Zeit und Geduld haben. Viele tun es. Wenn es Ihnen lieber wäre, es wäre einfach erledigt — die KI, die Ihr Telefon annimmt, jedes Versprechen erfasst, Ihre Kalkulationen entwirft, Ihre Nachträge schreibt, Ihre Abschlagsrechnungen rausbringt und Ihr Backoffice führt, alles in einem, ab dieser Woche in Ihrem Baubetrieb am Laufen — dann ist genau das, was wir bauen. Es heißt The Everything.

- ✓ 14 Tage kostenlos testen. Jederzeit kündbar. Keine Bindung, keine Verträge.
- ✓ Nichts Wichtiges — ein Angebot, ein Nachtrag, eine Abschlagsrechnung, eine Nachricht an den Bauherrn — geht je raus, ohne dass Sie es zuerst gesehen haben.
- ✓ Sie lebt in Microsoft Teams und den Werkzeugen, die Sie ohnehin schon nutzen.

Sehen Sie sie an Ihren eigenen Baustellen arbeiten auf the-everything-app.com — zum Anschauen keine Kreditkarte nötig.

Ehrliche Anmerkung: Das repariert keinen kaputten Betrieb, und es trifft weder die baulichen Entscheidungen noch nimmt es eine Bauphase ab oder trägt Ihre Gewährleistung — das bleiben Sie und Ihre Verantwortung als Meisterbetrieb. Was es repariert, ist der Bürojob, den Sie nach Einbruch der Dunkelheit umsonst gemacht haben.