

THE EVERYTHING · PRAXIS-LEITFÄDEN FÜR HANDWERKSBETRIEBE

Das **KI**-Playbook für Tischler

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

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · ZUM WEITERGEBEN

THE EVERYTHING

Lesen Sie das zuerst

Vor zehn Jahren hieß eine ordentliche Tischlerei zu führen: jemanden fürs Büro einstellen, einen Steuerberater bezahlen — und trotzdem abends noch eine Küche am Rechner durchplanen, wenn die Kinder im Bett waren.

Heute bucht eine Zwei-Mann-Werkstatt mit dem richtigen Setup mehr Küchen, kalkuliert schneller und bekommt ihr Geld früher als ein Betrieb mit Nesting-Anlage und acht Leuten am anderen Ende der Stadt — und verbringt keine einzige Nacht mit Papierkram.

Er ist nicht klüger als Sie. Er ist kein besserer Tischler. Und ein Computermensch ist er schon gar nicht — einer der Besten, die wir kennen, hat vor zwei Jahren Schränke noch nach Plattenzahl und Bauchgefühl kalkuliert. Er hat nur eines vor allen anderen begriffen: **Die langweilige Hälfte des Betriebs — die Anrufe, die Angebote, die Kalkulation der Stückliste, die Rechnungen, das Hinterhertelefonieren, das Ablegen — kann sich inzwischen selbst erledigen.** Also steckte er seine Energie dorthin, wo das Geld ist: in die Werkstatt und zum Kunden.

Das hier ist das Playbook, wie er das macht. Keine "50 Prompts zum Abschreiben". Kein Technik-Geschwätz. Das echte System — wie man darüber denkt, was man einrichtet, in welcher Reihenfolge, und die Fehler, an denen gute Tischler aufgeben, bevor es klickt. Die Geschichten hier drin sind echte Handwerker und echte kleine Betriebe, mit denen wir arbeiten — Namen raus, Zahlen rein. Lesen Sie es von vorne bis hinten, und Sie führen eine straffere, profitablere Tischlerei als heute — auch wenn Sie nie einen Cent für Software ausgeben.

EIN KLARES WORT ZU IHRER VERANTWORTUNG

Nichts hier drin kann eine Zeichnung freigeben, ein Aufmaß abnehmen oder Ihr Urteil als verantwortlicher Fachbetrieb ersetzen — und es übernimmt niemals die Statik-, Elektro-, Sanitär- oder Gasarbeiten, auf die Ihre Möbel treffen; die gehören dem, der die entsprechende Zulassung hat. Es trägt den *Papierkram*. Die Tischlerei — und die Verantwortung dafür, dass es passt, funktioniert und stimmt — bleibt von Anfang bis Ende bei Ihnen.

Was drinsteht

01 Das neue Spielfeld

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

02 Denken Sie KI-zuerst

Hören Sie auf, KI auf alte Gewohnheiten zu schrauben. Zeichnen Sie den Betrieb neu — die KI fasst alles zuerst an.

03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

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

04 Kalkulieren, bevor Sie zurück in der Werkstatt sind

Die KI baut den Preis aus Ihren Worten und Ihren Zahlen. Sie prüfen und schicken.

05 Beahlt werden ohne peinliches Mahnen

Anzahlung, Produktionsrate, Montage — pünktlich auf dem Konto, ohne freundschaft-SMS.

06 Das Postfach, das sich selbst führt

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

07 Ihre digitale Büroleitung

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

08 Doppelt so groß wirken

Alles mit Ihrer Marke — und das Bewertungs-Empfehlungs-Schwungrad, das sich selbst füttert.

09 Der 30-Tage-Umstieg

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



Der 2-Minuten-Leck-Check

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

01

KAPITEL EINS

Das neue Spielfeld

Ein Hausbesitzer, der in einer dreißig Jahre alten Küche steht, kann nicht erkennen, ob Sie ein guter Tischler sind. Da nicht. Er beurteilt Sie nach dem, was er sehen kann — und genau da verlieren die meisten Werkstätten still und leise Aufträge, die sie sicher gehabt hätten.

Wenn sich jemand endlich entscheidet, die Küche, die Schränke oder den Hauswirtschaftsraum zu machen, ruft er nicht einen Tischler an. Er ruft fünf an — oben aus der Google-Liste, von der Liste des Bauunternehmers, auf Empfehlung eines Bekannten — und den Auftrag bekommt, wer drei Dinge als Erster richtig macht:

1

Sind Sie rangegangen — oder haben Sie sofort zurückgerufen?

Die Küche bekommt der erste Tischler, der abhebt, nicht der beste. Klingelt es auf die Mailbox, ist sie weg, bevor Sie eine Zeichnung geöffnet haben.

2

Kam das Angebot schnell — und sah es nach etwas aus?

Ein sauberer, aufgegliederter Preis mit einer ordentlichen Ansicht innerhalb von zwei Tagen schlägt eine Pauschalzahl per SMS zwei Wochen später — jedes einzelne Mal.

3

War es einfach, mit Ihnen zu tun zu haben?

Klare Rückmeldungen, kein Hinterherlaufen, kein "sorry, hab vergessen, das zu schicken". Einfach zu handhaben gewinnt die Schränke, das Badmöbel und den Hauswirtschaftsraum nach der Küche.

Fällt Ihnen auf, worum es bei keinem davon geht? Wie gut Sie als Tischler sind. Kein einziger dreht sich um Ihre Kantenqualität, Ihre Fugen oder darum, dass Ihre Schubladen bündig sitzen. Alle drei drehen sich um **Papierkram und Kommunikation** — genau das, was Sie hassen und wofür Sie am Ende eines Werkstatttages nie Zeit haben.

Und jetzt das, was Ihnen keiner sagt: Die andere Seite des Tisches läuft längst auf KI. Die großen Küchenstudios kalkulieren eine ganze Küche in Minuten aus einem Grundriss. Die Möbelhäuser stellen einen Planer auf die Website und geben um Mitternacht Preise raus, während Sie schlafen. Der Bauunternehmer, für den Sie arbeiten, vergleicht Ihren Preis mit drei anderen in einer Tabelle, bevor er von der Baustelle runter ist. Die Frage ist nicht, ob KI ins Tischlerhandwerk 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. Die großen Betriebe brauchen Gremien, Rollouts und Schulungen. Sie entscheiden am Dienstag und laufen am Freitag. Das Spielfeld hat sich gerade gedreht: Die kleine, schnelle, gut organisierte Werkstatt kann jetzt aussehen und liefern wie die große Tischlerei — ohne deren Gemeinkosten.

"Aber ich bin kein Computermensch"

Die Handwerker, die das am besten machen, auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger, den wir kennen, 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 aus diesem Playbook betreiben. Gut tippen war die alte Anforderung. *Sagen* zu können, was man will, ist die neue — und Tischler, die Kunden beruflich durch einen Grundriss reden, sind darin schon gut.

300–1.000 €
+ pro Monat

Was die meisten Auftrags- und Kalkulationsprogramme einer Werkstatt berechnen — und Sie tippen und kalkulieren 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 rechnet.

Die Werkstätten, 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 reparieren, wie Sie darüber denken — denn der größte Fehler ist nicht, die falsche Software zu kaufen. Es ist, KI auf Ihre alte Arbeitsweise zu schrauben und sich zu wundern, dass sich nichts ändert.

Jeder Prozess in Ihrem Betrieb wurde auf einer Annahme gebaut: Ein Mensch muss jeden Schritt machen. Jemand geht ans Telefon. Jemand plant den Auftrag durch und tippt das Angebot. Jemand läuft der Anzahlung hinterher. Jemand legt die Gerätedatenblätter, die Beschlagbestellung und die unterschriebene Zeichnung ab. Ihr ganzer Tag hat die Form dieser Annahme — und diese Annahme ist gerade gestorben.

Automatisieren Sie nicht Ihren alten Prozess. **Zeichnen Sie ihn neu** — die KI fasst alles zuerst an, Sie führen Aufsicht. Drei Denkverschiebungen, jede einzelne von einem echten Handwerksbetrieb gelernt, mit dem wir arbeiten:

Verschiebung eins — delegieren Sie Ergebnisse, nicht Schritte

Hören Sie auf zu denken "welche Knöpfe drücke ich". Sie reden jetzt mit Ihrem Betrieb, wie Sie mit einem guten Gesellen reden würden: Sagen Sie das Ergebnis, lassen Sie ihn die Schritte finden. Ein Inhaber stornierte eine Rechnung, stellte sie anteilig neu aus und mailte den Kunden — indem er genau das sagte, in einem Satz. Ein anderer kauft Material, indem er eine Nachricht vom Tresen schickt — *"Ich bin beim Lieferanten und hole das weiße Melamin und die Soft-Close-Auszüge für die Küche Yıldız"* — und die Bestellung, die Ausgabe und die Buchhaltung sortieren sich selbst. Seine Worte: *"Das ist eine SMS, die einen Haufen Daten macht."*

Verschiebung zwei — KI zuerst, Sie danach

Alt: Sie machen die Arbeit, vielleicht hilft ein Werkzeug. Neu: Die KI macht den ersten Durchgang von allem, und Sie genehmigen, passen an oder überstimmen. Das Angebot ist geschrieben, bevor Sie sich hinsetzen. Die Antwort steht, bevor Sie die Mail öffnen. Der Anruf ist angenommen, bevor Sie hinter der Kantenanleimmaschine hervorkommen. Ein Kunde beschrieb die Routine: *"Neun von zehn Mal ist es perfekt. Einfach los — ja, senden."* Ihre Aufgabe schrumpft auf zehn Sekunden Urteil statt vierzig Minuten Tippen. (Und nein — Sie geben nicht am ersten Tag den Schlüssel ab. Am Anfang fragt sie für alles um Erlaubnis, besonders bei Geld. Sie lockern die Leine, wie sie es sich verdient — Kapitel 9.)

Verschiebung drei — Korrekturen sind Investitionen

Bei normaler Software reparieren Sie denselben Fehler für immer. Bei KI reparieren Sie ihn einmal. Ein Tischler sagt ihr, dass ein Standard-Küchenpreis die Beschläge, die Bekantung, die Lieferung und den Montagetag einschließt, aber *nicht* den Stein, die Rückwand und die Geräte — sie antwortet: *"Das merke ich mir ab jetzt."* Und das tut sie. Sagen Sie ihr, dass ein bestimmter Bauunternehmer immer 18er Rückwände und blinde Seiten will, wo sie sichtbar sind, und sie kalkuliert ihm nie wieder eine 16er Rückwand. Jede Korrektur summiert sich. Nach sechs Monaten kalkuliert sie wie Sie, schreibt wie Sie und kennt Ihre Regeln — weil Sie sie ihr einmal beigebracht haben.

Die Neu-Denk-Übung

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

INTERAKTION	DER ALTE WEG	KI-ZUERST
Kunde ruft an und will eine Küche kalkuliert haben	Mailbox. Auftrag an den, der rangegangen ist.	Angenommen, erfasst, Aufmaß terminiert — eine Preisspanne geschrieben, bevor Sie zurück in der Werkstatt sind.
Plattenlieferung kommt zwei Platten zu knapp	Sie merken es Donnerstag an der Säge, reklamieren Freitag, vergessen es Montag.	Am Liefertag markiert, automatisch nachgehalten — Sie hören nur, wenn sie es nicht richten.
Preislisten-Update des Lieferanten kommt	Vergraben unter 200 Mails. Alte Plattenpreise im nächsten Angebot.	Extrahiert, auf Ihre Sätze angewendet — eine Zeile: "Platte in sechs Farben teurer, Bänder plus 4%."
Montagetag ist zu Ende	Rechnung "heute Abend". Bewertung nie erbeten.	Schlussrechnung von der Einfahrt aus gesendet. Bewertung erbeten, solange sie noch begeistert sind. Schränke für Nachfassen markiert.

Jedes Kapitel von hier an ist nur diese Übung, angewendet auf einen Teil Ihres Betriebs. Sie werden kein Bürokaufmann. 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.

Tischler sind darin furchtbar, und Sie wissen das. Sie schieben Platten durch die Formatkreissäge, während die Absaugung heult, oder füttern die Kantenanleimmaschine von Hand, oder stehen auf der Leiter in irgendeiner Küche mit der Wasserwaage in einer Hand. Das Telefon liegt im Transporter oder steckt in der Gesäßtasche unter dem Staubkittel — und klingelt sich tot. Der Anrufer — eine ganze Küche, eine Schrankwand, ein Ladenbau — ruft die nächste Werkstatt auf der Liste an. Weg.

10 Aufträge

im Jahr, weg

Sagen wir, Sie verpassen vier Anrufe die Woche. Die meisten sind keine Arbeit — es ist der Beschlagvertreter, der Steinmetz wegen einer Schablone, der Plattenlieferant, der Bauunternehmer wegen seines Montagetermins. Sagen wir, nur einer die Woche ist wirklich jemand, der eine Küche will. Das sind ~50 echte Anfragen im Jahr, von denen Sie nie erfahren haben. Eine Küche wird verglichen — drei Angebote, ein Partner, der überzeugt werden muss — sagen wir also, nur jede fünfte wäre je ein Auftrag geworden. Das sind immer noch **rund zehn Aufträge im Jahr**, die direkt zu dem gehen, der rangegangen ist. (Beispielhaft — aber rechnen Sie es mit Ihrer eigenen Auftragsgröße durch, und es tut weh.)

Und der Hammer: Der Kunde, der Sie anruft, spricht nichts auf die Mailbox. Er ruft den Nächsten an. **Die Mailbox ist, wo Aufträge sterben.** Die alte Lösung war "mehr Anrufe annehmen". Die KI-zuerst-Lösung ist größer — denn ein Anruf sind eigentlich zwei Probleme, und die meisten Tischler denken nur an das erste.

Problem eins — der Anruf, den Sie nicht annehmen konnten

Sie stehen an der Säge, sind auf Montage oder fahren eine Ladung fertiger Korpusse durch die Stadt. Eine KI-Rezeption geht im Namen Ihres Betriebs ran, rund um die Uhr, klingt am Telefon normal, nimmt die Auftragsdaten auf — was (Küche, Schränke, Badmöbel, Hauswirtschaftsraum, Wohnwand, ein Büroausbau), wo und *ungefähr wie groß* — trägt das Aufmaß in Ihren Kalender ein, markiert die mit einem Bauunternehmer-Termin dran, und schickt Ihnen eine Zusammenfassung, bevor Sie die Absaugung ausgemacht haben. Sie macht keine Pause, wird nicht krank und kostet einen Bruchteil eines Menschen.

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

Seien Sie ehrlich: Wie oft haben Sie vom Fahrersitz aus gesagt *"ja klar, ich schick dir den Preis für die Schränke bis Donnerstag"* — und bis zur nächsten Montage ist es weg? Sie sind nicht unorganisiert. Sie sind beschäftigt, und Ihr Kopf ist Ihre Ablage. Genau hier ändert KI-zuerst, 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, der Apothekerschrank ist mit drin", können Sie nachsehen, was wirklich gesagt wurde. Bei einem Auftrag, bei dem die Änderungen per Telefon kommen, ist dieses Protokoll der Unterschied zwischen einem Gespräch und einem Streit.
- **Die Versprechen kommen automatisch raus.** "Preis bis Donnerstag." "Den Steinmetz wegen des Schablonentermins anrufen." "Dem Backofen-Datenblatt hinterher, bevor ich den Korpus schneide." Aus dem Gespräch gezogen — Sie schreiben nichts auf, weil Sie am Steuer saßen.
- **Die Versprechen laufen Ihnen hinterher.** Donnerstagsmorgen: "Sie haben Kai gesagt, er hat heute seinen Schrankpreis — soll ich das anschieben?" Das Nachfassen, das Ihre Mitbewerber nie schicken, passiert jetzt jedes Mal.
- **Und wenn sie hat, was sie braucht, fängt die Arbeit von selbst an.** Der Anruf hat den Auftrag erfasst, die Adresse, den groben Umfang — also ist das Angebot 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 Griffen vereinbart?"
- ✓ Versprechen landen dort, wo sie Ihnen hinterherlaufen — nicht im Notizbuch, nicht in Ihrem Kopf.
- ✓ Auftragsdaten aus dem Anruf fließen in den Auftrag — nicht dreimal abgetippt.

DIE SELBSTBAU-VARIANTE

Leiten Sie Ihre Nummer auf einen Telefonservice mit engem Skript um — Name, Ort, was sie wollen, "er ruft heute Nachmittag zurück". Und sprechen Sie Ihre Versprechen auf eine Sprachnotiz, bevor Sie losfahren. Allein das gewinnt Aufträge.

DIE GEMACHT-FÜR-SIE-VARIANTE

Ein KI-Telefonsystem aus einer Hand (die Art Sache, die The Everything macht) deckt den ganzen Standard ab — angenommen, verschriftet, Versprechen nachgehalten, Angebot aus dem Anruf geschrieben. So oder so: Lassen Sie nie einen Anruf — oder ein Versprechen — auf den Boden fallen.

04

KAPITEL VIER

Kalkulieren, bevor Sie zurück in der Werkstatt sind

Das zweitgrößte Leck: das Angebot, das "diese Woche" rausgeht.

So läuft es wirklich: Sie stehen eine Stunde in deren Küche mit Laser und Block, sagen "kriegen Sie in ein paar Tagen" — dann hängt die Produktion, eine Montage läuft über, und die Kalkulation passiert sonntags um 21:30. Oder am Donnerstag danach. Inzwischen hatte der Kunde in derselben Woche zwei andere Tischler da, und einer hat einen Preis mit einem Bild drauf geschickt.

Tempo

gewinnt Angebote

Nicht der Preis. Tempo. Die Werkstatt, deren Angebot eintrifft, während der Kunde beim Abendessen noch über seine Küche redet, gewinnt erschreckend oft — sogar wenn sie teurer ist. Ein schneller, professioneller Preis sendet genau das, was der Kunde will: Der Mann ist organisiert, und meine Küche kommt, wenn er sagt, dass sie kommt.

Der alte Rat war "nimm eine Vorlage, kalkuliere vom Handy". Vergessen Sie's. KI-zuerst kalkulieren heißt: **Die KI baut den Preis. Sie prüfen ihn.** So sieht das heute in einer echten Tischlerei aus.

- **Sie reden, sie baut.** Gehen Sie den Auftrag ab, diktieren Sie, was Sie sehen — *"L-Form, 4,2 auf 2,6, sechzehn Türen, vier Schubkastenblöcke auf Soft-Close, Oberschränkreihe auf einer Seite, weiße Seidenmatt-Lackfronten, Melaminkorpuse, 20 mm Stein von anderen, integrierter Geschirrspüler, vorhandene Rückwand bleibt"* — und sie macht daraus ein kalkuliertes, aufgegliedertes, professionelles Angebot auf Ihrer Vorlage.
- **Sie kalkuliert aus IHRER Historie.** Füttern Sie sie mit Ihren früheren Angeboten, und sie lernt Ihre Sätze — Ihre Zahlen pro Korpus, Ihre Platten- und Kantenkosten, Ihre Beschlagpauschalen, Ihren Montagetagessatz, Ihre Marge. Andere Sätze für einen Bauunternehmer, für den Sie arbeiten, als für einen Hausbesitzer? Sie hält sie sauber auseinander.
- **Sie kennt Ihre Regeln — weil Sie sie ihr einmal beigebracht haben.** Was "Liefern und Montieren" bei Ihren Aufträgen einschließt, was immer ausgenommen ist (Stein, Rückwand, Geräte, der Elektriker und der Installateur zum Ab- und Anklemmen), Ihr Verschnittzuschlag auf Plattenware. 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 Auftragsbericht eingespielt, und das Angebot der KI kam zurück — inklusive der Anfahrt, die ein bezahlter Kalkulator beim selben Auftrag vergessen hatte. Sie wird um 21:30 nicht müde und vergisst nicht die Sockelblenden, die Passleisten, die Füllstücke, die Lieferung oder die Fuhre zum Wertstoffhof mit der alten Küche.
- **Sie holt sogar Preise.** Nicht sicher, was heute eine 18er Platte in der Farbe kostet, oder ein Hochklappbeschlag in der Größe? Sie sieht beim Lieferanten nach und setzt ihn ein — Sie korrigieren, falls sie die falsche Ausführung erwischte hat, und sie merkt es sich für immer.

2–3 Tage

→ ein halber

Ein Handwerksbetrieb, 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 habe gestern eins gemacht, das hätte zwei Tage gedauert — noch am selben Tag rausgeschickt."* Die Preise kamen "so gut wie deckungsgleich" mit seinen eigenen Zahlen, weil sie aus seinen früheren Angeboten gelernt hat.

Und dann das, was jeder auslöst — **das Nachfassen**. Eine Nachricht, zwei Tage später: *"Ich wollte nur sichergehen, dass der Preis für die Küche angekommen ist — ich gehe gern durch, was drin ist und was nicht."* Diese eine Nachricht gewinnt mehr Aufträge, als den Preis zu senken es je täte, weil die meisten Mitbewerber sie nie schicken. Eine Küche ist eine überlegte Anschaffung — sie vergleichen drei Angebote, die alle etwas anderes sagen, und ein leiser Schubs zum richtigen Zeitpunkt ist oft alles, was es braucht, damit sie zu Ihnen kippen. KI-zuerst ist das Nachfassen keine Gewohnheit, die Sie aufbauen. Es ist etwas, das einfach passiert.

DAS EINE, DAS DEN GANZEN AUFTRAG RETTET

Es wird nichts geschnitten, bevor die Zeichnung freigegeben ist — und freigegeben *schriftlich*, mit Oberfläche, Beschlügen, Griff und Gerätemodell darauf aufgelistet. Das ist kein Papierkram; das ist die gesamte Risikogeschichte dieses Gewerks. Bringen Sie sie schnell raus, holen Sie sie unterschrieben zurück, und legen Sie die Antwort zum Auftrag. Wenn der Kunde es sich bei den Türen anders überlegt, nachdem Sie geschnitten haben, ist es eine bepreiste Änderung, und jeder kann sehen, warum. KI-zuerst geht die Freigabe raus, läuft sich selbst hinterher und landet in der Auftragsakte. Sie lesen die Zeichnung trotzdem. Sie lesen die Zeichnung immer.

05

KAPITEL FÜNF

Bezahlt werden ohne peinliches Mahnen

Sie haben den Auftrag gebaut. Jetzt müssen Sie an das Geld kommen — was für die meisten Tischler ein zweiter, unbezahlter Job ist, vor dem sie niemand gewarnt hat.

7 Tage
statt 47

Die durchschnittliche Handwerkerrechnung wird rund sechs Wochen nach dem Versand bezahlt. Nicht weil Kunden nicht zahlen wollen — die meisten vergessen es einfach, und Sie fühlen sich komisch beim Nachhaken. In diesem Gewerk ist das brutal: Sie kaufen die Platten, die Beschläge und die Fronten für einen Auftrag, bevor Sie überhaupt etwas schneiden — eine späte Schlussrechnung heißt also, Sie haben jemand anderem die Küche auf Ihrer Karte finanziert.

Das Hinterherlaufen ist ein **System**-Problem, kein Menschen-Problem. Reparieren Sie das System, und Sie haben das unangenehme Gespräch nie wieder — und schicken auch nie wieder diese freundschafts-SMS "wollte nur mal wegen der Rechnung nachfragen".

Das System, das Sie pünktlich bezahlt

1

Stellen Sie die Stufe am Tag, an dem Sie sie erreichen — Anzahlung, Produktion, Montage

Jeder Tag, den Sie warten, ist ein Tag mehr bis zum Geldeingang. KI-zuerst ist es ein Satz aus dem Transporter: "Anzahlung für die Küche Brandt." Positionen aus dem Angebot, Ihre Konditionen, deren Mailadresse. Die Anzahlung geht mit der freigegebenen Zeichnung raus, damit die Materialbestellung finanziert ist, bevor Sie sie kaufen — und die Produktionsrate geht an dem Tag, an dem der Auftrag auf die Säge kommt, nicht wenn er ausgeliefert wird.

2

Machen Sie das Zahlen dumm einfach

Ein "Jetzt zahlen"-Link wird schneller bezahlt als "hier sind meine Bankdaten". Entfernen Sie jeden Schritt zwischen "wollen zahlen" und "ist erledigt".

3

Automatisieren Sie die höflichen Schubser

Freundliche Erinnerung an Tag 3, 7 und 14 — automatisch, Sie schicken sie nie. Dann eine Monatsaufstellung und ein Hinweis nur bei echtem Verzug. Tausende wert im Cashflow.

4

Ziehen Sie den Ton nur an, wenn es sein muss

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

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

06

KAPITEL SECHS

Das Postfach, das sich selbst führt

Ihr Postfach ist da, wo leise Geld rausläuft und Stress reinläuft.

Lieferantenaufstellungen, Kundenfragen, Beschläge im Rückstand, Farb- und Oberflächenfreigaben, das Gerätedatenblatt, das die Kundin geschworen hat geschickt zu haben, der Schablonentermin des Steinmetzes, der Bauunternehmer wegen einer Änderung, ein Preislisten-Update — alles vermischt mit Müll, alles landet, während Sie an der Säge stehen. Ein Filialleiter, mit dem wir arbeiten, fing mit einem Rückstau von 24.000 E-Mails an: *"Ich las eine Mail, dann ging sie verloren. Ich fand sie nicht mal wieder."*

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

- **Sortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, schwimmen nach oben, markiert mit dem Warum — "das ist das Gerätedatenblatt, das die Korpusbreite ändert, und der Auftrag kommt Montag auf die Säge." Die Zeitverschwender werden gefiltert, bevor sie Sie einen Gedanken kosten.
- **Vorgeschrieben.** Routineantworten — "ja, wir machen Schränke und Badmöbel genauso wie Küchen", "wir sind acht Wochen ausgebucht", "hier ist eine grobe Spanne für eine Küche in der Größe" — geschrieben und wartend. Sie überfliegen, passen an, senden.
- **Auf Zuruf beantwortet.** Derselbe Leiter fragt jetzt einfach: "Was ist die aktuelle Preisaktualisierung vom Lieferanten?" — und sie findet die neueste sofort, selbst wenn sie einen Hersteller mit dem Händler verbinden muss, der unter anderem Namen antwortet.

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

Weil die KI alles liest, fängt sie Dinge ab. Ein Betrieb: *"Es hat mir schon Tausende an falsch bestellten Produkten gespart — es sagte, Moment, nach Ihren früheren Aufträgen wollen Sie wahrscheinlich dieses hier."* In diesem Gewerk ist eine Fehlbestellung keine Nacharbeit, sondern Ausschuss — bestellen Sie die falsche Farbcharge, die falsche Plattenstärke oder Bänder mit der falschen Aufschlagweite, und es ist Ihr Geld im Container und eine Woche Ihrer Lieferzeit. Ein anderer Betrieb bekam von einem Lieferanten versehentlich eine Rechnung mit 50% Abweichung — automatisch markiert, bevor sie bezahlt war.

Der Punkt ist nicht ein klügeres Postfach. Es ist, dass eine ernsthafte Anfrage nie wieder unten in einem Stapel Lieferantenaufstellungen stirbt.

07

KAPITEL SIEBEN

Ihre digitale Büroleitung

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

+20

Aufträge in einer Woche

Die Bürokraft eines Handwerksbetriebs war eine Woche im Urlaub. Der Inhaber: *"Wir hatten sie eine Woche nicht im Büro, und es hat uns geholfen, ihre Arbeit zu machen — und wir hatten wahrscheinlich 20 Aufträge mehr in dieser Woche."* Nicht die Woche überstehen. Ihre beste Woche.

Die Büroleitung ist das Bindegewebe: was heute auf der Säge liegt, wessen Zeichnung noch nicht freigegeben ist, welche Montage an welchem Tag ist, wann der Trockenbauer raus ist fürs Aufmaß, ob die Beschlagbestellung raus ist, ob der Steinmetz seinen Schablonentermin hat, wo die Fotos von dem Auftrag sind, den Sie letztes Jahr in derselben Straße gemacht haben. Sie müssen die Person nicht einstellen. Sie brauchen das System, das diese Person betreiben würde.

Der Morgenüberblick

Bevor Sie das Rolltor aufschließen: die heutige Zuschnitt- und Montagereihenfolge, wem Sie wegen Geld hinterherlaufen müssen, was auf Platten, Beschläge oder eine Farbfreigabe wartet, auf wessen Zeichnung Sie noch warten, und die eine Sache, die Sie beißt, wenn Sie sie vergessen. Zwei Minuten bei einem Kaffee — und Ihre Leute wissen es auch.

Auftragsakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, Angebot, jede freigegebene Zeichnung, jedes Gerätedatenblatt, jede Aufmaßnotiz und Rechnung heftet sich selbst an den richtigen Auftrag — sodass, wenn der Kunde in acht Monaten anruft und ein passendes Badmöbel in derselben Farbe will, die Historie da ist, Charge und alles, und nicht über Ihre Kamerarolle und drei SMS verstreut.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Papierkram, der zum Gewerk gehört — die unterschriebene Zeichnung, die Oberflächen- und Beschlagliste, die Gerätedatenblätter, die Änderung, der der Kunde am Telefon zugestimmt hat, die Garantieunterlagen des Lieferanten — wird angestoßen, zum Auftrag erfasst und dort aufbewahrt, wo Sie ihn tatsächlich wiederfinden, wenn zwei Jahre später eine Frage zurückkommt. Nie für Sie erfunden und nie ein Ersatz für Ihre eigene Freigabe der Zeichnung oder Ihr eigenes Aufmaß — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

Wenn es nicht im System ist, existiert es nicht — Ihr Kopf hält den Auftrag, nicht den Papierkram.

08

KAPITEL ACHT

Doppelt so groß wirken

Ein Geheimnis, auf das die großen Betriebe bauen: Das meiste an "professionell wirken" ist Präsentation — und Präsentation ist inzwischen fast umsonst.

Eine Zwei-Mann-Werkstatt und eine fünfzig-Mann-Tischlerei können dasselbe makellose, gebrandete Angebot schicken. Der Kunde kann nicht sagen, welches welches ist — also wird der Kleine, der sich Mühe gibt, behandelt wie der Große und kann auch so abrechnen. Der erste Eindruck ist, wo der Preiseinwand gewonnen oder verloren wird — und in diesem Gewerk kauft der Kunde etwas, das noch nicht existiert, also *ist* das, wie es auf dem Papier aussieht, bis zum Montagetag das Produkt.

Das Empfehlungs-Schwungrad — mit Absicht, nicht zufällig

- H** **Halten** — machen Sie den ganzen Auftrag einfach und klar, sodass sie Sie ohne zu zögern wieder buchen würden.
- B** **Bewerten** — bitten Sie um die Google-Bewertung in dem Moment, in dem sie am glücklichsten sind, an dem Tag, an dem sie jede Schublade ihrer neuen Küche aufgezogen haben, automatisch, mit dem Link. Bewertungen gewinnen die nächsten zehn Aufträge, während Sie schlafen.
- E** **Empfehlen** — zufriedene Kunden empfehlen weiter, wenn Sie es einfach machen und sie erinnern. "Kennen Sie noch jemanden, der eine Küche oder Schränke machen lässt? Wir würden uns um ihn kümmern wie um Sie." Der Bauunternehmer, dem Ihre Montage gefallen hat, ist zehn davon wert.
- N** **Nachverkaufen** — die Schränke, die sie nächstes Jahr machen wollten; der Hauswirtschaftsraum; das Badmöbel im Bad — das steht im Anruf-Protokoll, erinnern Sie sich. Eine Erinnerung zum richtigen Zeitpunkt macht aus einer Küche drei Aufträge.

Diese Maschine ist pures Gold, und fast niemand betreibt sie — weil sie bedeutet, das Langweilige zum perfekten Zeitpunkt zu tun, jedes Mal, für immer. Was genau das ist, was ein System perfekt macht und ein beschäftigter Mensch nie.

FANGEN SIE HEUTE AN — AUCH GANZ OHNE TECHNIK

Bitten Sie jeden zufriedenen Kunden um eine Bewertung, bevor Sie zusammenkehren und den Transporter laden, und schicken Sie ordentliche Vorher-Nachher-Fotos mit jeder Schlussrechnung. Eine fertige Küche fotografiert sich traumhaft — 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 Tischler es nicht zum Laufen bringen, ist, dass sie alles auf einmal versuchen, mitten im Auftrag den Überblick verlieren und zur alten Art zurückgehen. Also: eine Sache nach der anderen, ohne die Produktion anzuhalten.

1

Woche 1 — Stopfen Sie das größte Leck: das Telefon

Jeder Anruf angenommen, jeder Anruf erfasst, Versprechen automatisch herausgezogen. Diese zahlt die ganze Übung sofort, und sie ist die, die Sie zuerst spüren.

2

Woche 2 — Reparieren Sie das Kalkulieren

Die KI entwirft den Preis aus Ihrem Diktat und Ihren früheren Aufträgen; Sie korrigieren — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Zwei-Tage-Angebote, die Zeichnung raus zur Freigabe, und das Nachfassen nach zwei Tagen. Sehen Sie Ihre Abschlussquote wandern.

3

Woche 3 — Reparieren Sie das Bezahlwerden

Anzahlung mit der freigegebenen Zeichnung, Produktionsrate am Tag, an dem es auf die Säge kommt, Schlussrechnung von der Montage, einfaches Zahlen, automatische Erinnerungen — wobei Sie alles Geldbezogene genehmigen, bis sie sich die Leine verdient hat. Die Woche, in der Ihr Kontostand anders aussieht.

4

Woche 4 — Geben Sie das Büro ab

Postfach sortiert und vorgeschrieben, Morgenüberblick läuft, Auftragsakten bauen sich selbst, Bewertungen werden automatisch erbeten.

Warum alle vier? Weil ein Prozess allein sich nie nach viel anfühlt. Ein automatisierter Prozess bekommt ein Schulterzucken. Drei ist, wo der "heiliger Strohsack"-Moment passiert — denn dann fangen die Teile an, miteinander zu reden. Der Anruf wird zum Angebot. Das Angebot wird zur freigegebenen Zeichnung. Die Zeichnung wird zur Anzahlung. Die Montage wird zur Bewertung. Dann hört es auf, ein Werkzeug zu sein, und fängt an, ein System zu sein.

Das Vertrauens-Poti — abgeben, ohne den Schlaf zu verlieren

Sie geben einem Lehrling im ersten Jahr nicht am ersten Tag die Plattensäge und den guten Auftrag. Hier genauso:

1

Woche 1–2: sie fragt bei allem

Jeder Mailentwurf, jede Rechnung — "das würde ich schicken, OK?" Sie genehmigen, korrigieren, bringen bei.

2

Woche 3–4: sie fragt beim Wichtigen

Routineantworten gehen einfach raus; Geld, Zeichnungen und Neukunden brauchen weiter Ihr Nicken.

3

Ab Monat zwei: sie fragt bei Ausnahmen

Sie haben wochenlang zugesehen, wie sie richtig liegt. Jetzt läuft sie, und Sie bekommen den Morgenüberblick und die Hinweise. Sie sind immer noch der Chef — Sie sind nur kein Flaschenhals mehr. Die Zeichnung und das Aufmaß kommen nie von Ihrem Tisch, und das sollen sie auch nicht.

Die Fehler, an denen gute Tischler aufgeben, bevor es klickt

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



BEVOR SIE DAS WEGLEGEN

Der 2-Minuten-Leck-Check

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

- ☐ Ich verpasse regelmäßig Anrufe, während ich in der Werkstatt oder auf Montage 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 "diese Woche" raus als "in zwei Tagen".
- ☐ Ich fasse nach einem Preis nicht immer nach.
- ☐ Ich habe schon nach einer Zeichnung geschnitten, die der Kunde nie unterschrieben hat.
- ☐ Meine Anzahlung oder Schlussrechnung braucht länger als zwei Wochen bis zum Geldeingang.
- ☐ Ich habe im letzten Monat eine unangenehme "nur wegen der Rechnung"-Nachricht geschickt.
- ☐ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges — ein Gerätedatenblatt, eine Farbfreigabe — geht unter.
- ☐ Wenn ein Kunde wegen einer Küche vom letzten Jahr anriefe, würde ich eine Weile brauchen, um Farbe und Beschläge zu finden.
- ☐ Ich frage nicht jeden zufriedenen Kunden nach einer Bewertung.

0–2

Sauberer Laden. Ein paar Feinheiten und Sie fliegen.

3–6

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

7+

Mensch, Sie machen jede Woche einen zweiten Job umsonst. Gute Nachricht: Es ist genau das Zeug, das jetzt am leichtesten zu reparieren ist.

Egal welche Zahl — 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 Sie sollten, wenn Sie Zeit und Geduld haben. Viele tun das. Wenn Sie es lieber einfach fertig hätten — die KI, die Ihr Telefon annimmt, jedes Versprechen erfasst, Ihre Angebote baut, Ihren Zeichnungen und Ihren Rechnungen hinterherläuft und Ihr Büro führt, alles aus einer Hand, diese Woche in Ihrer Tischlerei arbeitend — 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 je 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 arbeiten auf the-everything-app.com — zum Ansehen keine Kreditkarte.

Ehrliche Anmerkung: Das repariert keinen kaputten Betrieb, und es wird die Zeichnung nicht freigeben, das Aufmaß nicht abnehmen und nicht entscheiden, ob dieser Korpus passt — das sind immer noch Sie und Ihre Zulassung. Was es repariert, ist der Bürojob, den Sie nach Feierabend umsonst gemacht haben.