

THE EVERYTHING · PRAXIS-LEITFÄDEN FÜR HANDWERKSBETRIEBE

Das **KI**-Playbook für Zimmerer

Wie Sie im KI-Zeitalter einen Zimmerei- und 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 Zimmereibetrieb: eine Bürokraft einstellen, einen Buchhalter bezahlen — und die Terrasse trotzdem noch mit der Taschenlampe aufmessen, wenn die Kinder im Bett waren.

Heute holt ein Einzelmeister mit der richtigen Einrichtung mehr Aufträge herein, schreibt schneller Angebote und bekommt sein Geld früher als ein Baubetrieb mit zwölf Transportern auf der anderen Straßenseite — 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 seine Terrassen noch mit Block und Bleistift kalkuliert. Er hat nur eine Sache vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Geschäfts — die Anrufe, die Angebote, die Aufmaße, die Rechnungen, das Hinterhertelefonieren, die Ablage — kann sich heute von selbst erledigen.** Also steckt er seine Energie dorthin, wo das Geld liegt: aufs Handwerk und auf den Kunden.

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 Handwerker 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, bestätigt, dass die Tragkonstruktion den Plänen entspricht, oder ersetzt das Urteil eines Meisterbetriebs. Es trägt die *Verwaltung*. Der Bau — und die Verantwortung dafür, dass er richtig und mängelfrei ist — bleibt von Anfang bis Ende Ihre.

Was drinsteckt

01 Das neue Spielfeld

Die 3 Dinge, nach denen Kunden 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 Angebot, bevor Sie vom Hof fahren

Die KI baut das Aufmaß aus Ihren Worten und Ihren Preisen. Sie prüfen es und schicken es raus.

05 Beahlt werden ohne peinliches Nachhaken

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

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, Auftragsakten, 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 Hausbesitzer, der auf seine durchgefaulte Terrasse starrt, kann nicht erkennen, ob Sie ein guter Handwerker sind. Nicht so, im Stehen. Er beurteilt Sie an dem, was er sehen kann — und genau da verlieren die meisten Zimmerer klammheimlich Aufträge, die ihnen sicher gewesen wären.

Wenn jemand endlich beschließt, die Terrasse zu machen, den Anbau anzugehen oder die Tür zu richten, die nicht mehr schließt, ruft er nicht einen Zimmerer an. Er ruft fünf an, von oben aus der Google-Liste, und der Auftrag geht an den, der zuerst drei Dinge richtig macht:

1

Sind Sie tatsächlich rangegangen — oder gleich zurückgerufen?

Der Pergola-Auftrag geht an den ersten Zimmerer, der abnimmt, nicht an den besten. Klingelt es nur bis zur Mailbox durch, ist er weg, bevor Sie überhaupt etwas gemessen haben.

2

Kam das Angebot schnell — und sah es was her?

Ein sauberes, aufgeschlüsseltes Angebot für die Terrasse innerhalb eines Tages schlägt eine Zahl, die nächste Woche auf die Rückseite einer Visitenkarte gekritzelt wird — jedes Mal.

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 nach der kleinen Türreparatur die ganze Hauskernsanierung.

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

Und jetzt der Teil, den Ihnen keiner sagt: Die Gegenseite läuft längst mit KI. Die großen Baufirmen jagen ihre Ausschreibungen da durch. Die Fertighaus-Anbieter kalkulieren ein komplettes Aufmaß in Minuten. Die Versicherung prüft jede Position Ihrer 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 Firmen müssen Ausschüsse, Einführungen und Schulungsprogramme durchziehen. Sie entscheiden am Dienstag und sind am Freitag am Laufen. Das Spielfeld hat sich gerade gedreht: Der kleine, schnelle, gut organisierte Zimmerer kann heute aussehen und arbeiten wie die große Baufirma — 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 Zimmerer längst gut.

300–1.000 €
+ pro Monat

So viel verlangen die meisten Handwerker-Programme für Auftragsverwaltung und Kalkulation — und Sie tippen und rechnen das Aufmaß *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 zurechtrücken, 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, warum sich nichts geändert hat.

Jeder Ablauf in Ihrem Betrieb beruht auf einer Annahme: Ein Mensch muss jeden Schritt erledigen. Jemand geht ans Telefon. Jemand macht das Aufmaß und tippt das Angebot. Jemand telefoniert der Abschlagszahlung hinterher. Jemand legt die Nachweise und die Pläne 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 von 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 reden jetzt mit Ihrem Betrieb, wie Sie mit einem guten Gesellen reden würden: Sagen Sie das Ergebnis, die Schritte findet er selbst heraus. Ein Betrieb stornierte eine Rechnung, stellte sie anteilig neu aus und mailte den Kunden an — indem er genau das in einem Satz sagte. Ein anderer kauft Material, indem er eine Nachricht vom Tresen im Holzhandel schickt — „*Ich bin im Holzhandel und hole die LVL-Träger und Balkenschuhe für die Terrasse Schmidt*“ — und die Bestellung, die Ausgabe und die Buchhaltung erledigen sich von selbst. Seine Worte: „*Das ist eine SMS, die eine Menge Daten verarbeitet.*“

Wende zwei — KI zuerst, Sie danach

Alter Weg: Sie machen die Arbeit, vielleicht hilft ein Werkzeug. Neuer Weg: Die KI macht den ersten Durchgang von allem, und Sie geben frei, feilen nach oder überstimmen. Das Angebot ist geschrieben, bevor Sie sich hinsetzen. Die Antwort steht, bevor Sie die Mail öffnen. Der Anruf ist angenommen, bevor Sie vom Dach herunter sind. Ein Kunde beschrieb die Routine: „*Neun von zehn Mal ist es perfekt. Einfach — jup, senden.*“ Ihre Aufgabe schrumpft auf zehn Sekunden Urteil, nicht vierzig Minuten Tipperei. (Und nein — Sie geben nicht am ersten Tag die Schlüssel aus der Hand. Am Anfang fragt es für alles um Erlaubnis, besonders bei Geld. Sie lockern die Leine, wie es sie sich verdient — Kapitel 9.)

Wende drei — Korrekturen sind Investitionen

Bei normaler Software korrigieren Sie denselben Fehler bis in alle Ewigkeit. Bei KI korrigieren Sie ihn einmal. Ein Zimmerer sagt ihr, dass ein Standard-Terrassenangebot die Balken- und Sparrenbeschläge, das Geländer und den Beton für die Fundamente enthält — sie antwortet: „*Das merke ich mir ab jetzt.*“ Und das tut sie. Korrigieren Sie „*Kiefer*“ zu „*Bangkirai*“ für die Terrassendielen eines bestimmten Kunden, und sie macht es nie wieder falsch. Jede Korrektur verzinst sich. Nach einem halben Jahr kalkuliert sie wie Sie, schreibt wie Sie und kennt Ihre Regeln — weil Sie es ihr einmal beigebracht haben.

Die Neudenk-Übung

Gehen Sie Ihren Betrieb durch 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, will einen Preis für die Terrasse	Mailbox. Auftrag an den, der rangegangen ist.	Angenommen, erfasst, Aufmaß-Termin gebucht — Angebot geschrieben noch vor dem Frühstück.
Holzlieferung kommt, ein Bund fehlt	Sie merken es Donnerstag, haken Freitag nach, vergessen es Montag.	Am Tag der Lieferung gemeldet, automatisch nachgehakt — Sie hören nur davon, wenn es nicht behoben wird.
Preislisten-Update vom Baustoffhandel trifft ein	Verschüttet unter 200 Mails. Alte Sätze im nächsten Angebot.	Ausgelesen, auf Ihre Sätze angewendet — eine Zeile: „Bauholz bei sechs Positionen teurer.“
Auftrag fertig	Rechnung „heute Abend“. Bewertung nie erbeten.	Rechnung vom Hof aus geschickt. Bewertung erbeten, solange sie noch begeistert sind. Nächster Auftrag vorgemerkt.

Jedes Kapitel ab hier ist nichts anderes als diese Übung, angewendet auf einen Teil Ihres Betriebs. Sie werden kein Büromensch. 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 wehtut — weil Sie die Rechnung nie zu sehen bekommen.

Zimmerer sind darin miserabel, und Sie wissen es. Sie stehen oben auf dem Dach und nageln den Dachstuhl fest, oder haben beide Hände an der Kappsäge mit heulender Absaugung, das Handy vibriert im Nagelgurt. Es klingelt durch. Dieser Anrufer — eine Terrasse, eine Pergola, ein ganzer Dielenboden zu verlegen, ein Anbau, der richtig Geld wert ist — ruft den nächsten Zimmerer auf der Liste an. Weg.

30.000 €
+ pro Jahr, unbemerkt

Nehmen Sie an, Sie verpassen vier Anrufe die Woche (die meisten randvoll ausgelasteten Zimmerer verpassen mehr). Nehmen Sie an, jeder dritte war echte Arbeit. Zimmereraufträge sind größer als ein Serviceeinsatz — eine Terrasse, ein Ausbau, eine Reihe Einbauschränke ist locker vierstellig. Das ist grob ein guter Auftrag pro Woche, der direkt zu dem wandert, der als Nächstes rangegangen ist. 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 Knüller: Der Kunde, 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 Zimmerer denken immer nur an das erste.

Problem eins — der Anruf, den Sie nicht annehmen konnten

Sie stehen auf der Leiter an der Dachrinne, richten eine Wand auf oder fahren mit einem Anhänger voll Holz hinter sich. Eine KI-Empfangskraft nimmt im Namen Ihres Betriebs ab, rund um die Uhr, klingt am Telefon ganz normal, erfasst die Eckdaten — *was* (Terrasse, Pergola, Bodenverlegung, Türen und Sockelleisten, ein Anbau), *wo* und *wie groß* —, bucht das Aufmaß in Ihren Kalender, hebt dringende Sicherungsarbeiten nach oben und schickt Ihnen eine Zusammenfassung per SMS, bevor Sie wieder unten sind. 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, den Preis für die Pergola 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 verändert KI-zuerst, was ein Telefon überhaupt ist:

- **Jeder Anruf wird erfasst.** Aufgezeichnet, verschriftlicht, dem Auftrag zugeordnet. Sechs Wochen später, wenn der Kunde sagt „Sie haben aber gesagt, das Terrassenöl ist dabei“, können Sie nachsehen, was wirklich gesagt wurde.
- **Die Versprechen kommen automatisch heraus.** „Angebot bis Donnerstag.“ „Beim Holzhandel wegen der Lieferzeit fürs Bangkirai anrufen.“ Aus dem Gespräch herausgezogen — Sie schreiben nichts auf, weil Sie am Steuer saßen.
- **Die Versprechen haken bei Ihnen nach.** Donnerstagsmorgen: „Sie haben Herrn Wagner gesagt, er bekommt heute seinen Pergola-Preis — soll ich es anstoßen?“ Das Nachfassen, das Ihre Konkurrenz nie schickt, passiert jetzt jedes Mal.
- **Und wenn es hat, was es braucht, beginnt die Arbeit von selbst.** Der Anruf hat den Auftrag, die Adresse, den Umfang erfasst — 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 am Samstag.
- ✓ Ein durchsuchbares Protokoll jedes Anrufs — „Was hatten wir zum Geländer vereinbart?“
- ✓ Versprechen landen irgendwo, das bei Ihnen nachhakt — nicht in einem Notizblock, nicht in Ihrem Gedächtnis.
- ✓ Die Auftragsdaten aus dem Anruf fließen in den Auftrag — nicht dreimal neu getippt.

DIE MARKE EIGENBAU

Leiten Sie Ihre Nummer an einen Telefonservice mit einem knappen Skript um — Name, Ort, was gebraucht wird, „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, Angebot aus dem Anruf entworfen. So oder so: Lassen Sie nie einen Anruf — oder ein Versprechen — auf den Boden fallen.

04

KAPITEL VIER

Angebot, bevor Sie vom Hof fahren

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

So läuft es wirklich. Sie messen die Terrasse auf, Sie sagen „das schicke ich Ihnen heute Abend rüber“ — dann kommen Sie k. o. nach Hause, die Kinder müssen versorgt werden, und das Aufmaß wird um halb zehn abends gemacht. Oder morgen. Oder Donnerstag. Währenddessen hat der Kunde noch am selben Tag, an dem er Sie gesehen hat, zwei andere Angebote bekommen.

Tempo

gewinnt Aufträge

Nicht der Preis. Das Tempo. Der Zimmerer, dessen Angebot eintrifft, während der Kunde noch im Garten steht, gewinnt erschreckend oft — selbst wenn er teurer ist. Ein schnelles, professionelles Angebot signalisiert das eine, was der Kunde will: Der hat seinen Laden im Griff, und er wird auch auftauchen.

Der alte Rat war „nutzen Sie Vorlagen, kalkulieren Sie vom Handy“. Vergessen Sie das. KI-zuerst-Kalkulation heißt: **Die KI baut das Aufmaß. Sie prüfen es.** So sieht das heute in einem echten Baubetrieb aus.

- **Sie reden, sie baut.** Gehen Sie den Auftrag ab, diktieren Sie, was Sie sehen — „18 Quadratmeter Bangkirai-Dielen auf kesseldruckimprägnierten Balken und Sparren im Abstand von 450, neun Punktfundamente, eine Stufe zum Rasen, Geländer auf der hohen Seite, zwei Tage plus Material“ — und sie macht daraus ein bepreistes, aufgeschlüsselter, professionelles Angebot auf Ihrer Vorlage.
- **Sie kalkuliert aus IHRER Historie.** Füttern Sie sie mit Ihren alten Angeboten, und sie lernt Ihre Sätze, Ihre Aufschläge, Ihre Preise pro laufendem Meter und pro Quadratmeter. Andere Sätze für einen Bauunternehmer, dem Sie zuarbeiten, als für einen einmaligen Privatkunden? Sie hält sie sauber auseinander.
- **Sie kennt Ihre Regeln — weil Sie es ihr einmal beigebracht haben.** Was „Liefern und Montieren“ bei Ihren Aufträgen umfasst, Ihre Standardleistungen bei Terrasse und Pergola, Ihren Verschnittzuschlag beim Holz. 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 vergisst weder die Beschläge noch die Fahrt zum Wertstoffhof. Genau darum geht es.
- **Sie kann sogar selbst Preise holen.** Nicht sicher, was heute ein LVL-Träger oder eine Platte Bau-Sperrholz kostet? Sie sieht beim Baustoffhandel nach und setzt es ein — Sie korrigieren, falls 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, 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 gut wie deckungsgleich“ mit seinen eigenen Zahlen, weil sie aus seinen alten Angeboten gelernt hat.

Dann der Teil, den alle überspringen — **das Nachfassen**. Eine Nachricht, zwei Tage später: „Wollte nur kurz hören, ob der Preis für die Terrasse angekommen ist — ich erkläre ihn Ihnen gern.“ Diese eine Nachricht holt mehr Aufträge herein, als es ein Preisnachlass je täte, weil die meisten Mitbewerber sie nie schicken. Bei einer Terrasse oder einer Sanierung wägt der Kunde echtes Geld ab, und ein leiser Anstoß im richtigen Moment reicht oft schon, um ihn auf Ihre Seite zu ziehen. 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: am selben Tag, professionell, aus Ihren eigenen Zahlen bepreist, nachgefasst. Ein Zimmerer mit Notizblock, der diesen Standard erreicht, schlägt einen Zimmerer mit App, der es nicht tut. Die KI macht den Standard nur mühelos.

05

KAPITEL FÜNF

Bezahlt werden ohne peinliches Nachhaken

Die Arbeit ist getan. Jetzt müssen Sie an Ihr Geld — und das ist für die meisten Zimmerer ein zweiter, unbezahlter Job, vor dem sie keiner gewarnt hat.

7 Tage
statt 47

Die durchschnittliche Handwerkerrechnung wird rund sechs Wochen nach dem Verschicken bezahlt. Nicht, weil Kunden nicht zahlen wollen — die meisten vergessen es schlicht, und Ihnen ist es unangenehm, zu drängeln. Also steht das Geld draußen, während Sie einen Anhänger voll Holz auf der Karte vorstrecken. Bei größeren Aufträgen blutet da echte Liquidität aus.

Das Hinterherlaufen ist ein **System**-Problem, kein Menschen-Problem. Bringen Sie das System in Ordnung, und Sie führen nie wieder das unangenehme Gespräch — oder schicken diese peinliche „wollte nur mal wegen der Rechnung nachhaken“-SMS.

Das System, das Sie in einer Woche bezahlt

- 1 Rechnung in der Sekunde, in der der Auftrag fertig ist — oder Abschlag stellen**
Jeder Tag, den Sie warten, ist ein Tag mehr bis zur Zahlung. KI-zuerst ist es ein Satz aus dem Transporter: „Rechnung für die Terrasse Wilson.“ Positionen aus dem Angebot, Ihre Konditionen, ihre Mailadresse. Bei größeren Aufträgen entwirft sie die Abschlagsrechnung für die erreichte Stufe — Rohbau, geschlossener Rohbau, Ausbau —, damit Sie Zug um Zug abrechnen, nicht erst am bitteren Ende.
- 2 Machen Sie das Bezahlen lächerlich einfach**
Ein „Jetzt bezahlen“-Link wird schneller beglichen als „hier sind meine Bankdaten“. Räumen Sie jeden Schritt zwischen dem Wunsch zu zahlen und der erledigten Zahlung weg.
- 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 Schärfen Sie den Ton nur nach, wenn es sein muss**
Die meisten zahlen nach dem ersten oder zweiten Anstoß. Der seltene Nachzügler bekommt eine bestimmtere — immer noch professionelle — Nachricht. Sie bleiben durchweg der Nette.

Und weil Geld eben Geld ist: 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 ihr einen Monat lang zugesehen haben, dass sie recht hat, und ihr sagen, sie soll aufhören zu fragen.

06

KAPITEL SECHS

Der Posteingang, der sich selbst führt

Ihr Posteingang ist die Stelle, an der still das Geld heraus- und der Stress hereinsickert.

Kontoauszüge vom Baustoffhandel, Kundenfragen, Materialbestellungen, Preislisten-Updates, der Bauunternehmer, der einer Nachtragsleistung hinterher ist, die Pläne und die Angaben des Statikers für den nächsten Auftrag — alles vermischt mit Werbemüll, alles trifft ein, während Sie bis zu den Ellbogen in einem Ausbau stecken. 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 sind nicht zu viele Mails. Das Problem ist, dass das Wichtige und das Rauschen gleich 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 hineinschauen:

- **Sortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, steigen nach oben, mit Begründung markiert — „das hier ist die Nachtragsleistung, die der Bauunternehmer bis Freitag unterschrieben braucht“. Die Zeitverschwender werden herausgefiltert, bevor sie Sie einen Gedanken kosten.
- **Vorformuliert.** Routineantworten — „ja, wir machen Terrassen und Pergolen“, „wir sind bis Ende des Monats ausgebucht“, „hier eine grobe Preisidee“ — geschrieben und wartend. Sie überfliegen, feilen, senden.
- **Auf Zuruf beantwortet.** Derselbe Leiter fragt jetzt einfach: „Wie lautet das aktuelle Preisupdate vom Baustoffhandel?“ — und sie findet das Neueste sofort, verknüpft sogar einen Hersteller mit dem Großhändler, der unter anderem Namen antwortet.

DER TEIL, DEN KEINER ERWARTET — SIE WACHT ÜBER IHR GELD

Weil die KI alles liest, fängt sie Dinge auf. Ein Betrieb: „*Sie hat mir schon Tausende bei falsch bestelltem Material gespart — sie sagte: Moment, nach Ihren früheren Aufträgen wollen Sie wahrscheinlich das hier.*“ Bestellen Sie die falsche Güte Bauholz oder die falsche Platte, landet Ihr Geld im Container. Bei einem anderen hatte ein Lieferant versehentlich mit 50 % Abweichung fakturiert — automatisch gemeldet, bevor es bezahlt war.

Es geht nicht um einen klügeren Posteingang. Es geht darum, dass eine ernst gemeinte Anfrage nie wieder ganz unten unter einem Stapel Kontoauszüge stirbt.

07

KAPITEL SIEBEN

Ihr digitaler Büroleiter

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

+20 Aufträge
in einer Woche

Die Bürokraft eines Bautrupps war eine Woche im Urlaub. Der Inhaber: „*Sie war eine Woche nicht im Büro, und es hat uns geholfen, ihre Arbeit zu machen — und wir hatten in dieser Woche wohl 20 Aufträge zusätzlich.*“ Nicht die Woche überstanden. Ihre stärkste Woche.

Die Arbeit des Büroleiters ist das Bindegewebe: was heute ansteht, auf welcher Baustelle Sie wann sind, wo die Fotos von der Terrasse Henderson sind, wo die Angabe des Statikers ist, ob der Dachstuhl bestellt wurde, ob der Elektriker für die Rohinstallation gebucht ist, bevor Sie die Wände beplanken. Sie müssen diese Person nicht einstellen. Sie brauchen das System, das diese Person führen würde.

Der Morgenüberblick

Bevor Sie den Zündschlüssel drehen: die heutigen Aufträge der Reihe nach, bei wem Sie Geld einfordern müssen, was auf Material oder eine Lieferung wartet, welche Gewerke auf welcher Baustelle fällig sind, und die eine Sache, die Sie einholt, wenn Sie sie vergessen. Zwei Minuten bei einem Kaffee — und Ihr Trupp weiß es auch.

Auftragsakten, die sich selbst anlegen

Jedes Foto, jedes Angebot, jede Rechnung und jede Baustellennotiz hängt sich an den richtigen Auftrag — sodass, wenn der Kunde in acht Monaten wegen derselben Terrasse anruft, die ganze Historie da ist, nicht verstreut über Ihre Fotogalerie und drei SMS-Verläufe.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Papierkram, der zum Handwerk gehört — die Pläne und Statiker-Angaben, die Termine für Genehmigung und Abnahme, der Abdichtungsnachweis für den Unterboden im Nassbereich, die Holz- und Produktzertifikate — wird angemahnt, dem Auftrag zugeordnet und dort abgelegt, wo Sie ihn tatsächlich finden, wenn der Prüfer fragt. Nie für Sie erfunden und nie ein Ersatz für Ihre eigene fachliche Abnahme der Bauarbeiten — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

Was nicht im System ist, existiert nicht — damit Ihr Kopf den Bau tragen kann statt des Papierkrams.

08

KAPITEL ACHT

Doppelt so groß wirken, wie Sie sind

Ein Geheimnis, auf dessen Nichtwissen die großen Firmen bauen: „Professionell wirken“ besteht zum größten Teil aus Auftreten — und Auftreten ist heute fast umsonst.

Ein Einzelzimmerer mit einem Transporter und eine Baufirma mit fünfzig Leuten können dasselbe makellose, gebrandete Angebot verschicken. Der Kunde kann nicht unterscheiden, welches von wem ist — also wird der Kleine, der sich Mühe gibt, behandelt wie der Große und kann auch so abrechnen. Beim ersten Auftritt wird der Preiseinwand gewonnen oder verloren.

Das Empfehlungs-Schwungrad — mit Absicht, nicht zufällig

- H** **Halten** — machen Sie den ganzen Auftrag einfach und klar, sodass man Sie ohne zu zögern wiederholt.
- B** **Bewerten** — bitten Sie um die Google-Bewertung im glücklichsten Moment, direkt nachdem sie die fertige Terrasse abgeschritten sind, automatisch, mit dem Link. Bewertungen holen Ihnen die nächsten zehn Aufträge, während Sie schlafen.
- E** **Empfehlen** — zufriedene Kunden empfehlen weiter, wenn Sie es ihnen leicht machen und sie erinnern. „Kennen Sie noch jemanden, der eine Terrasse oder eine Sanierung braucht? Wir kümmern uns um ihn wie um Sie.“
- N** **Nachverkaufen** — die Pergola, die sie für nächsten Sommer erwähnt haben; die Einbauschränke fürs Gästezimmer — 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 Kunden um eine Bewertung, bevor Sie den Transporter einräumen, und schicken Sie mit jeder Rechnung saubere Vorher-nachher-Fotos. Eine Terrasse oder eine Sanierung fotografiert sich traumhaft — 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 Zimmerer es nicht zum Laufen bringen, ist: Sie wollen alles auf einmal machen, werden mitten im Auftrag überrollt und fallen in den alten Weg zurück. Also: eine Sache nach der anderen, ohne die Arbeit einzustellen.

1

Woche 1 — Stopfen Sie das größte Leck: das Telefon

Jeder Anruf angenommen, jeder Anruf erfasst, Versprechen automatisch herausgezogen. Diese Woche fängt sofort an, das ganze Vorhaben zu bezahlen, und sie ist die, die Sie zuerst spüren.

2

Woche 2 — Bringen Sie das Kalkulieren in Ordnung

Die KI entwirft das Aufmaß aus Ihrem Diktat und Ihren früheren Preisen; Sie korrigieren — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Angebote am selben Tag, mit dem Nachfassen nach zwei Tagen. Sehen Sie zu, wie Ihre Abschlussquote steigt.

3

Woche 3 — Bringen Sie das Bezahlwerden in Ordnung

Rechnung, sobald der Auftrag fertig ist, Abschläge bei den größeren Aufträgen, einfaches Bezahlen, automatische Erinnerungen — wobei Sie alles rund ums Geld freigeben, bis es sich die Leine verdient hat. Die Woche, in der Ihr Kontostand anders auszusehen beginnt.

4

Woche 4 — Übergeben Sie das Backoffice

Posteingang sortiert und vorformuliert, Morgenüberblick läuft, Auftragsakten legen sich selbst an, Bewertungen automatisch erbeten.

Warum alle vier? Weil ein Prozess sich nie nach viel anfühlt. Ein automatisierter Prozess bekommt ein Schulterzucken. Bei dreien passiert der „Wahnsinn“-Moment — denn dann fangen die Teile an, miteinander zu reden. Der Anruf wird zum Angebot. Das Angebot wird zur Rechnung. Die Rechnung wird zur Bewertung. Dann hört es auf, ein Werkzeug zu sein, und wird ein System.

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

Sie geben einem neuen Lehrling nicht am ersten Tag den Transporter und die gute Säge. Genauso hier:

1

Woche 1–2: sie fragt bei allem nach

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

2

Woche 3–4: sie fragt beim Wichtigen nach

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

3

Ab dem zweiten Monat: sie fragt bei Ausnahmen nach

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 Flaschenhals.

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

- **Alle vier Wochen auf einmal machen.** Nicht. Eine pro Woche. Jede verbucht einen Gewinn, bevor Sie die nächste dazunehmen.
- **KI auf den alten Ablauf aufpfropfen.** Wenn Sie noch jedes Aufmaß in dieselbe alte Software tippen und die KI bitten zu „helfen“, haben Sie den Punkt verpasst. Zeichnen Sie den Ablauf neu (Kapitel 2).
- **Es wie Software behandeln statt wie einen Mitarbeiter.** Software richten Sie einmal ein und verfluchen sie für immer. Das hier bringen Sie bei — und es wird jede Woche besser. Die Handwerker, die am meisten herausholen, 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 mal ruhiger wird“. Es wird nie ruhiger.



BEVOR SIE DAS AUS DER HAND LEGEN

Der 2-Minuten-Leck-Check

Seien Sie ehrlich. Haken Sie ab, was gerade jetzt 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 ein Angebot 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 Angebots nicht immer nach.
- ☐ Meine Rechnungen brauchen länger als zwei Wochen, bis sie bezahlt sind.
- ☐ Ich habe im letzten Monat eine peinliche „wollte nur wegen der Rechnung nachhaken“-Nachricht geschickt.
- ☐ Mein Posteingang stresst mich, und Wichtiges geht unter.
- ☐ Würde ein Kunde wegen einer Terrasse vom letzten Jahr anrufen, bräuchte ich eine Weile, um die Angaben zu finden.
- ☐ Ich bitte nicht jeden zufriedenen Kunden um eine Bewertung.
- ☐ Meine Pläne, Genehmigungen und Zertifikate leben im Handschuhfach, in der Mittelkonsole des Transporters und in drei 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 Angebote baut, Ihren Rechnungen hinterher ist und Ihr Backoffice führt, alles in einem, ab dieser Woche in Ihrem Zimmereibetrieb 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, eine Rechnung, eine Kundennachricht — 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 Aufträgen 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 die Arbeit ab — das bleiben Sie und Ihre Verantwortung als Meisterbetrieb. Was es repariert, ist der Bürojob, den Sie nach Einbruch der Dunkelheit umsonst gemacht haben.