

THE EVERYTHING · PRAXISLEITFÄDEN FÜR HANDWERKSBETRIEBE

Das **KI**-Playbook für Betonbauer

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

DAS KOMPLETTE SYSTEM · OHNE GESCHWÄTZ · FREI WEITERZUGEBEN

THE EVERYTHING

Lesen Sie das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Betonbaubetrieb: jemanden fürs Büro einstellen, einen Buchhalter bezahlen — und die Massen für eine Einfahrt trotzdem abends am Küchentisch rechnen, wenn die Kinder im Bett waren.

Heute holt ein Betonbauer allein, mit der richtigen Aufstellung, mehr Aufträge, kalkuliert schneller und bekommt sein Geld früher als ein Betrieb mit sechs Transportern auf der anderen Seite der Stadt — und verbringt keinen einzigen Abend mit Papierkram.

Er ist nicht klüger als Sie. Er ist kein besserer Betonbauer. Und ein Computermensch ist er schon gar nicht — einer der Besten, den wir gesehen haben, hat vor zwei Jahren Einfahrten noch mit Block und Bleistift im Transporter kalkuliert. Er hat nur eine Sache vor allen anderen begriffen: **Die langweilige Hälfte des Betriebs — die Anrufe, die Angebote, die Massen, die Rechnungen, das Hinterhertelefonieren, das Ablegen — kann sich inzwischen selbst erledigen.** Also steckt er seine Kraft dorthin, wo das Geld ist: auf die Baustelle und in den Kunden.

Das ist das Playbook dazu, wie er das macht. Keine "50 Prompts zum Abschreiben". Kein Tech-Geschwätz. Das echte System — wie Sie es denken, was Sie aufsetzen, in welcher Reihenfolge, und die Fehler, an denen gute Betonbauer aufgeben, kurz bevor es klickt. Die Geschichten hier drin sind echte Handwerks- und Kleinbetriebe, mit denen wir arbeiten — Namen weggelassen, Zahlen drin. Lesen Sie es von vorn bis hinten, und Sie führen einen strafferen, profitableren Betonbaubetrieb als heute — auch wenn Sie nie einen Cent für Software ausgeben.

EIN KLARES WORT ZU IHRER VERANTWORTUNG

Nichts hier drin kann eine Bodenplatte freigeben, bescheinigen, dass eine Betonage dem entspricht, was der Statiker vorgegeben hat, oder das Urteil eines qualifizierten Betonbauers ersetzen. Es trägt die *Verwaltung*. Der Beton — dass er trägt, dass Stahl, Betondeckung und Mischung das sind, was der Statiker verlangt hat, und die Verantwortung dafür, dass es richtig ist, und dass Sie für die Ausführung qualifiziert sind — bleibt von Anfang bis Ende bei Ihnen.

Was drinsteht

01 Das neue Spielfeld

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

02 Denken Sie KI-first

Schluss damit, KI an alte Gewohnheiten zu schrauben. Zeichnen Sie den Betrieb neu.

03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

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

04 Kalkulieren, bevor Sie die Einfahrt verlassen

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

05 Geld ohne das peinliche Hinterher

Geld auf dem Konto in 7 Tagen, nicht in 47 — ganz ohne unangenehme Erinnerungen.

06 Das Postfach, das sich selbst führt

Sortiert, vorgeschrieben, Ihr Geld im Blick — auf Wunsch auf der Fahrt vorgelesen.

07 Ihre digitale Büroleitung

Die Morgenlage, Auftragsakten, die sich selbst bauen, und der Papierkram im Griff.

08 Doppelt so groß wirken

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

09 Der 30-Tage-Umstieg

Eine Woche nach der anderen, das Vertrauensrad, und warum drei Prozesse einen schlagen.



Der 2-Minuten-Leck-Check

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

01

KAPITEL EINS

Das neue Spielfeld

Ein Hausbesitzer, der auf einer rissigen, abgesackten Einfahrt steht, kann nicht erkennen, ob Sie ein guter Betonbauer sind. So im Stehen nicht. Er beurteilt Sie nach dem, was er sieht — und genau dort verlieren die meisten Betonbauer still Aufträge, die ihnen sicher waren.

Wenn jemand beschließt, dass jetzt endlich die Einfahrt, die Bodenplatte für die Gartenhütte oder die Terrasse drankommt, über die er seit drei Sommern redet, ruft er nicht einen Betonbauer an. Er ruft fünf an, oben aus der Google-Liste, und den Auftrag bekommt der, der zuerst drei Dinge richtig macht:

1

Sind Sie rangegangen — oder sofort zurückgerufen?

Die Einfahrt bekommt der erste Betonbauer, der abhebt, nicht der beste. Klingelt es auf die Mailbox, ist sie weg, bevor Sie die Baustelle gesehen haben.

2

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

Ein sauberes Angebot für die Einfahrt binnen eines Tages — Quadratmeter, Dicke, Oberfläche, Unterbau, alles aufgeschlüsselt — schlägt eine Zahl, die nächste Woche auf eine Visitenkarte gekritzelt wird. Jedes Mal.

3

War es einfach, mit Ihnen zu tun zu haben?

Klare Termine, eine gerade Antwort, wenn das Wetter die Betonage schiebt, kein Hinterhertelefonieren. Der Unkomplizierte bekommt nach der kleinen Terrasse auch die Hüttenplatte und den Weg hinterm Haus.

Fällt Ihnen auf, worum es bei keinem der drei geht? Darum, wie gut Sie als Betonbauer sind. Niemand hat angerufen, weil Ihre Gefälle stimmen und Ihre Oberflächen eben werden. Alle drei sind **Verwaltung und Kommunikation** — genau das, was Sie hassen und wofür Sie am Ende eines Tages auf der Baustelle nie Zeit haben.

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

Die großen Tiefbauer jagen ihre Ausschreibungen durch. Die Fertighausanbieter kalkulieren ein komplettes Gründungspaket in Minuten. Der Kalkulator des Bauträgers prüft jede Zeile Ihres Nachtrags gegen seine Sätze, in der Sekunde, in der Sie ihn hochladen. Die Frage ist nicht, ob KI in den Betonbau kommt — sie ist längst drin. Die Frage ist, ob sie *für* Sie arbeitet oder *gegen* Sie.

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

"Aber ich bin kein Computermensch"

Die Handwerker, die das am besten machen, sind es auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger ist ein Inhaber mit 26 Jahren auf der Baustelle, der 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 Nachricht schreiben oder eine Sprachnachricht hinterlassen können, können Sie alles aus diesem Playbook fahren. Gut tippen war die alte Voraussetzung. *Sagen* zu können, was Sie wollen, ist die neue — und darin sind Betonbauer längst gut.

300–1.000 €
+ pro Monat

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

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

02

KAPITEL ZWEI

Denken Sie KI-first

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

Jeder Prozess in Ihrem Betrieb wurde auf einer Annahme gebaut: Jeden Schritt muss ein Mensch machen. Jemand geht ans Telefon. Jemand rechnet die Massen und tippt das Angebot. Jemand ruft im Betonwerk an und bestellt den Fahrmischer. Jemand legt die Lieferscheine und die Vorgabe des Statikers ab. Ihr ganzer Tag ist um diese Annahme herum gebaut — und diese Annahme ist gerade gestorben.

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

Wende eins — delegieren Sie Ergebnisse, keine Schritte

Hören Sie auf zu denken "welchen Knopf drücke ich". Sie sprechen jetzt mit Ihrem Betrieb, wie Sie mit einem guten Vorarbeiter sprechen: Sie sagen das Ergebnis, er findet die Schritte. Ein Inhaber hat eine Rechnung storniert, anteilig neu gestellt und den Kunden angemailt, indem er genau das gesagt hat, in einem Satz. Ein anderer kauft Material, indem er eine Nachricht vom Tresen schickt — *"Ich bin beim Händler und hole die Matten und die Abstandhalter für die Platte Schneider"* — und Bestellung, Ausgabe und Buchhaltung sortieren sich von selbst. Seine Worte: *"Das ist eine Textnachricht, die einen Haufen Daten macht."*

Wende zwei — KI zuerst, Sie danach

Alt: Sie machen die Arbeit, vielleicht hilft ein Programm. Neu: Die KI macht von allem den ersten Durchgang, und Sie geben frei, bessern 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 von der Abziehlplatte runter sind. Ein Kunde hat es so beschrieben: *"Neun von zehn Mal ist es perfekt. Einfach los — ja, senden."* Ihre Arbeit schrumpft auf zehn Sekunden Urteil statt vierzig Minuten Tippen. (Und nein — Sie geben nicht am ersten Tag die Schlüssel ab. Am Anfang fragt sie für alles um Erlaubnis, besonders beim Geld. Sie lockern die Leine, wie sie es sich verdient — Kapitel 9.)

Wende drei — Korrekturen sind Investitionen

Bei normaler Software beheben Sie denselben Fehler für immer. Bei KI beheben Sie ihn einmal. Ein Betonbauer sagt ihr, dass ein Standardangebot für eine Einfahrt den Aushub und den Abtransport, die Matten und die Abstandhalter, die Schalung und das Schneiden der Fugen enthält — und sie antwortet: *"Das merke ich mir ab jetzt."* Und sie tut es. Korrigieren Sie *"schlicht grau"* zu *"Waschbeton"* für einen bestimmten Kunden, und sie macht es nie wieder falsch. 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 Neudenk-Übung

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

VORGANG	DER ALTE WEG	KI-FIRST
Kunde ruft an, will eine Einfahrt kalkuliert haben	Mailbox. Auftrag weg an den, der rangegangen ist.	Angenommen, erfasst, Ortstermin gebucht — Angebot geschrieben vor dem Frühstück.
Das Werk bestätigt das falsche Lieferfenster	Sie lesen es um 21 Uhr, oder nie. Die Kolonne steht um 7 herum und wartet auf einen Fahrmischer, der für 11 bestellt ist.	Sofort gegen den Auftrag geprüft — "die haben Sie auf 11, Sie hatten 7 bestellt". Behoben, bevor die Kolonne losfährt.
Die Preisliste des Lieferanten wird aktualisiert	Verschüttet unter 200 Mails. Alte Sätze im nächsten Angebot.	Ausgelesen, auf Ihre Sätze angewandt — eine Zeile: "Beton ist bei drei Ihrer Mischungen teurer."
Auftrag fertig	Rechnung "heute Abend". Bewertung nie gefragt.	Rechnung aus dem Transporter raus. Bewertung gefragt, solange sie begeistert sind. Nächster Auftrag markiert.

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

03

KAPITEL DREI

Nie wieder einen Auftrag verpassen

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

Betonbauer sind darin katastrophal, und Sie wissen es. Während einer Betonage können Sie körperlich nicht ans Telefon. Sie stehen an der Abziehlatte, oder am Reibebrett und schauen zu, wie er anzieht, Handschuhe an, Stiefel drin — und der Beton wartet nicht, bis Sie einen Anruf annehmen. Das Telefon liegt im Transporter. Es klingelt durch. Der Anrufer — eine Einfahrt, eine Hüttenplatte, eine Terrasse, eine ganze Hausbodenplatte, echtes Geld — ruft den nächsten Betonbauer auf der Liste an. Weg.

17 Aufträge

im Jahr, weg

Sagen wir, Sie verpassen vier Anrufe die Woche. Die meisten sind keine Kunden — es ist das Werk, die Pumpenleute, der Baggerfahrer, ein Lieferant wegen eines Lieferscheins. Sagen wir also **einer die Woche**, der wirklich Beton eingebaut haben will: rund 50 echte Anfragen im Jahr. Einfahrten werden hart über den Preis verglichen, sagen wir also, nur jeder dritte wird ein Auftrag. Das sind rund **17 Aufträge im Jahr**, die direkt zu dem laufen, der als Nächster rangegangen ist. Sie merken es nie, weil Sie nie wussten, dass das Telefon geklingelt hat. (Beispielhaft — aber rechnen Sie es selbst durch, es brennt.)

Und der Hammer: Der Kunde, der Sie anruft, hinterlässt keine Nachricht. Er ruft den Nächsten an. **Die Mailbox ist, wo Aufträge sterben.** Der alte Fix hieß "mehr Anrufe annehmen". Der KI-first-Fix ist größer — denn ein Anruf sind eigentlich zwei Probleme, und die meisten Betonbauer denken nur an das erste.

Problem eins — der Anruf, den Sie nicht annehmen konnten

Sie stehen bis zu den Knien in einer Betonage, schalen eine Hüttenplatte oder schleppen den Bobcat nach Hause. Eine KI-Empfangskraft nimmt im Namen Ihres Betriebs ab, rund um die Uhr, klingt am Telefon normal, holt die Eckdaten — was (Einfahrt, Hüttenplatte, Weg, Terrasse, Hausbodenplatte), wo, wie groß, welche Oberfläche, und ob ein Fahrmischer hinkommt —, trägt den Ortstermin in Ihren Kalender ein, hebt die dringenden nach oben und schickt Ihnen eine Zusammenfassung, bevor Sie das Werkzeug abgewaschen haben. Sie macht keine Brotzeit, wird nicht krank und kostet einen Bruchteil eines Menschen.

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

Mal ehrlich: Wie oft haben Sie vom Fahrersitz aus *"ja klar, bis Donnerstag haben Sie den Preis für die Einfahrt"* gesagt — und auf der nächsten Baustelle war es weg? Sie sind nicht unorganisiert. Sie sind eingespannt, und Ihr Kopf ist Ihre Ablage. Hier ändert KI-first, was ein Telefon überhaupt *ist*:

- **Jeder Anruf wird erfasst.** Aufgezeichnet, verschriftet, zum Auftrag abgelegt. Sechs Wochen später, wenn der Kunde sagt "Sie haben aber gesagt, die Versiegelung ist dabei", können Sie nachsehen, was wirklich gesagt wurde.
- **Die Zusagen kommen von selbst heraus.** "Angebot bis Donnerstag." "Werk wegen der Mischung am Freitag anrufen." "Pumpe für die Platte hinterm Haus bestellen." Aus dem Gespräch gezogen — Sie schreiben nichts auf, weil Sie am Steuer saßen.
- **Die Zusagen laufen Ihnen hinterher.** Donnerstagsmorgen: "Sie haben Thomas gesagt, er hat heute den Preis für seine Einfahrt — soll ich das anschieben?" Das Nachfassen, das Ihre Mitbewerber nie schicken, passiert jetzt jedes Mal.
- **Und wenn sie hat, was sie braucht, startet die Arbeit von allein.** Der Anruf hat den Auftrag, die Adresse, die Größe, die Oberfläche erfasst — das Angebot 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 zum Waschbeton vereinbart?".
- ✓ Zusagen landen dort, wo sie Ihnen hinterherlaufen — nicht im Notizbuch, nicht in Ihrem Kopf.
- ✓ Die Eckdaten aus dem Anruf fließen in den Auftrag — nicht dreimal abgetippt.

DIE SELBSTBAU-VARIANTE

Leiten Sie Ihre Nummer auf einen Telefonservice mit einem knappen Leitfaden um — Name, Ort, was betoniert werden soll, ungefähre Größe, "er ruft heute Nachmittag zurück". Und sprechen Sie Ihre Zusagen als Memo ein, bevor Sie losfahren. Allein das gewinnt Aufträge.

DIE FERTIG-VARIANTE

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

04

KAPITEL VIER

Kalkulieren, bevor Sie die Einfahrt verlassen

Das zweitgrößte Leck: das Angebot, das "heute Abend" rausgeht.

So läuft es wirklich. Sie gehen die Baustelle ab, schreiten die Einfahrt aus, sagen "das schicke ich Ihnen heute Abend rüber" — dann kommen Sie erledigt nach Hause, die Kinder wollen Essen, und die Massen werden um halb zehn abends gerechnet. Oder morgen. Oder Donnerstag. Inzwischen hat der Kunde zwei andere Angebote, vom selben Tag, an dem er Sie gesehen hat.

Tempo

gewinnt Aufträge

Nicht der Preis. Tempo. Der Betonbauer, dessen Angebot ankommt, während der Kunde noch im Carport steht, gewinnt erschreckend oft — auch wenn er teurer ist. Ein schnelles, professionelles Angebot signalisiert das Einzige, was der Kunde will: Der Mann hat seinen Laden im Griff und kommt an dem Tag, den er gesagt hat.

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

- **Sie reden, sie baut.** Gehen Sie den Auftrag ab und diktieren Sie, was Sie sehen — *"neunzig Quadratmeter Einfahrt, zehn Zentimeter dick, Matten auf Abstandhaltern, Waschbeton als Oberfläche, rund dreißig Zentimeter Schotter, um bis zur Tür hochzukommen, seitlich kommt kein Fahrmischer rein, also mit Pumpe, quert die Wendefläche, zwei Tage"* — 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 — Ihren Quadratmeterpreis nach Dicke und Oberfläche, Ihren Unterbau, Ihre Aufschläge. Andere Sätze für einen Bauräger, dem Sie zuarbeiten, als für einen einzelnen Hausbesitzer? Sie hält sie auseinander.
- **Sie kennt Ihre Regeln — weil Sie sie ihr einmal beigebracht haben.** Was "liefern und einbauen" bei Ihren Aufträgen umfasst, ab wann der Zugang eine Pumpe erzwingt und was Sie dafür nehmen, Ihr Ansatz für den Schotter. Bringen Sie es ihr bei wie einem Lehrling im ersten Jahr; anders als ein Lehrling im ersten Jahr vergisst sie es nie.
- **Sie fängt auf, was Sie vergessen haben.** Ein echter Handwerksbetrieb hat einen Baustellenbericht eingegeben, 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 nicht die Pumpenmiete oder den Abtransport. Genau darum geht es.
- **Sie kann sogar Preise holen gehen.** Sie wissen nicht, was eine Mischung oder ein Tag Pumpe heute kostet? Sie schaut beim Lieferanten nach und setzt es ein — Sie korrigieren, wenn sie die falsche Festigkeit erwisch hat, und sie merkt es sich für immer.

2–3 Tage

→ ein halber Tag

Ein Handwerksbetrieb, mit dem wir arbeiten — der Inhaber hat 26 Jahre auf der Baustelle und fasst kaum einen Computer an: *"Angebote, für die ich zwei oder drei Tage gebraucht habe, macht meine KI an einem halben Tag. Ich habe gestern eins gemacht, für das ich zwei Tage gebraucht hätte — noch am selben Tag rausgeschickt."* Die Preise lagen "so gut wie deckungsgleich" mit seinen eigenen, weil sie aus seinen alten Angeboten gelernt hat.

Und dann das, was alle auslassen — **das Nachfassen**. Eine Nachricht, zwei Tage später: *"Ich wollte nur kurz hören, ob der Preis für die Einfahrt angekommen ist — ich gehe ihn gern mit Ihnen durch."* Diese eine Nachricht gewinnt mehr Aufträge, als es ein niedrigerer Satz je tut, weil die meisten Mitbewerber sie nie schicken. Bei einer Einfahrt oder einer Platte wägt der Kunde echtes Geld gegen zwei andere Zahlen ab, und ein leiser Anstoß im richtigen Moment reicht oft schon, um ihn zu Ihnen zu kippen. KI-first ist das Nachfassen keine Gewohnheit, die Sie sich aufbauen. Es ist etwas, das einfach passiert.

ES GEHT NICHT UM DIE SOFTWARE

Es geht um den Standard: am selben Tag, professionell, aus Ihren eigenen Zahlen kalkuliert, nachgefasst. Ein Betonbauer mit einem Block, der diesen Standard trifft, schlägt einen Betonbauer mit App, der ihn verfehlt. Die KI macht den Standard nur mühelos.

05

KAPITEL FÜNF

Geld ohne das peinliche Hinterher

Die Arbeit ist gemacht. Jetzt müssen Sie an Ihr Geld — was für die meisten Betonbauer ein zweiter, unbezahlter Job ist, vor dem sie keiner gewarnt hat.

7 Tage
statt 47

Die durchschnittliche Handwerkerrechnung wird rund sechs Wochen nach Versand bezahlt. Nicht, weil Kunden nicht zahlen wollen — die meisten vergessen es schlicht, und Ihnen ist es unangenehm zu drängeln. Also steht das Geld draußen, während die Rechnung des Werks über vierzig Kubik Beton längst von Ihrem Konto weg ist. Bei größeren Aufträgen blutet da echte Liquidität aus.

Das Hinterhertelefonieren ist ein **System**problem, kein Menschenproblem. Reparieren Sie das System, und Sie führen das unangenehme Gespräch nie wieder — und schicken auch nie wieder diese peinliche Nachricht "wollte nur kurz wegen der Rechnung fragen".

Das System, das Sie in einer Woche bezahlt

- 1 Rechnung in der Sekunde, in der der Auftrag fertig ist — oder die Stufe abrechnen**
 Jeder Tag, den Sie warten, ist ein Tag später bezahlt. KI-first ist es ein Satz aus dem Transporter: "Einfahrt Bergmann abrechnen." Positionen aus dem Angebot, Ihre Konditionen, seine Mail. Bei größeren Aufträgen schreibt sie die Abschlagsrechnung für die erreichte Stufe — Unterbau und Stahl liegen, betoniert, fertig bearbeitet — damit Sie laufend abrechnen und nicht erst am bitteren Ende.
- 2 Machen Sie das Zahlen absurd einfach**
 Ein "Jetzt zahlen"-Link wird schneller bezahlt als "hier sind meine Bankdaten". Nehmen Sie jeden Schritt zwischen dem Zahlenwollen und dem Erledigtsein heraus.
- 3 Automatisieren Sie die freundlichen Stupser**
 Eine freundliche Erinnerung an Tag 3, 7 und 14 — automatisch, damit Sie sie nie schicken. Dann ein Monatsauszug und ein Hinweis an Sie nur dann, wenn jemand wirklich überfällig ist. Tausende wert in der Liquidität.
- 4 Den Ton nur anziehen, wenn es sein muss**
 Die meisten zahlen beim ersten oder zweiten Stupser. Der seltene Nachzügler bekommt eine deutlichere — immer noch professionelle — Nachricht. Sie bleiben den ganzen Weg 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 schreibt den Entwurf, Sie geben frei, jedes Mal — bis Sie einen Monat lang zugesehen haben, dass sie richtig liegt, und ihr sagen, sie soll aufhören zu fragen.

06

KAPITEL SECHS

Das Postfach, das sich selbst führt

Ihr Postfach ist, wo leise Geld hinausläuft und Stress hineinläuft.

Auszüge vom Werk, Lieferscheine, Rechnungen für die Pumpenmiete, Kundenfragen, Preislistenänderungen, der Bauträger wegen eines Betoniertermins, die Vorgabe des Statikers für den nächsten Auftrag — alles zwischen Müll, alles kommt an, während Sie am Reibebrett stehen und nicht aufhören können. Ein Filialleiter, mit dem wir arbeiten, startete mit einem Rückstand von 24.000 Mails: *"Ich las eine Mail, und sie ging verloren. Ich hätte sie nicht mal wiedergefunden."*

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

- **Sortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, kommen nach oben, mit dem Grund dabei — "das ist die geänderte Plattenvorgabe, die der Bauträger bis Freitag kalkuliert haben will". Die Preisklopfer werden gefiltert, bevor sie Sie einen Gedanken kosten.
- **Vorgeschrieben.** Routineantworten — "ja, wir machen Waschbeton", "wir sind bis Monatsende voll", "hier ein grober Quadratmeterpreis" — geschrieben und wartend. Sie schauen drüber, bessern nach, senden.
- **Auf Zuruf beantwortet.** Derselbe Leiter fragt jetzt einfach: "Was ist die aktuelle Preisänderung vom Lieferanten?" — und sie findet die neueste sofort, selbst wenn sie dafür einen Hersteller mit dem Händler zusammenbringen muss, der unter anderem Namen antwortet.

DER TEIL, DEN KEINER ERWARTET — SIE BEWACHT IHR GELD

Weil die KI alles liest, fängt sie Dinge auf. Ein Betrieb: *"Sie hat mir schon Tausende bei falsch bestellten Produkten gespart — sie sagte: Moment, nach Ihren früheren Aufträgen wollen Sie wahrscheinlich dieses hier."* Bestellen Sie die falsche Mischung oder die falschen Matten, merken Sie es erst, wenn es im Boden liegt — und da holen Sie es nicht wieder heraus. Bei einem anderen hat ein Lieferant versehentlich mit 50 % Abweichung abgerechnet — automatisch markiert, bevor sie bezahlt war. Es lohnt sich, jeden Lieferschein gegen das zu prüfen, was Sie wirklich eingebaut haben.

Es geht nicht um ein klügeres Postfach. Es geht darum, dass eine ernsthafte Anfrage nie wieder unten in einem Stapel Werksauszüge stirbt.

07

KAPITEL SIEBEN

Ihre digitale Büroleitung

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

+20**Aufträge in einer Woche**

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

Der Job der Büroleitung ist das Bindegewebe: was heute ansteht, auf welcher Baustelle Sie wann sind, ob der Fahrmischer bestellt ist und für wann, ob die Pumpe steht, ob der Stahl liegt, wo die Fotos von der Platte Schneider sind, wo diese Vorgabe des Statikers ist. Und wenn die Vorhersage kippt und die Betonage am Donnerstag verschoben werden muss — dann ist das nicht ein Anruf, sondern drei: das Werk, die Pumpe und die Kolonne. Sie müssen diese Person nicht einstellen. Sie brauchen das System, das diese Person führen würde.

Die Morgenlage

Bevor Sie den Schlüssel drehen: die heutige Betonage, wann der Fahrmischer kommt, ob die Pumpe steht, wer auf welcher Baustelle ist, was auf den Unterbau wartet, wen Sie wegen Geld erinnern müssen, und das eine Ding, das Sie beißt, wenn Sie es vergessen — inklusive einem Blick auf die Vorhersage gegen Ihre Termine. Zwei Minuten mit Kaffee — und Ihre Kolonne weiß es auch.

Auftragsakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, jedes Angebot, jede Rechnung und jede Notiz hängt sich selbst an den richtigen Auftrag — wenn der Kunde also in acht Monaten wegen derselben Einfahrt anruft, ist die ganze Historie da. Inklusive der Fotos vom Stahl und den Abstandhaltern, bevor der Beton sie zugedeckt hat, was der einzige Nachweis ist, den Sie je haben werden.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Papierkram, der zum Gewerk gehört — die Plattenvorgabe des Statikers, das Bodengutachten, die Lieferscheine, die Zeugnisse für Matten und Stahl, die Abnahme vor der Betonage, die Fotos vom Unterbau — wird abgefragt, zum Auftrag erfasst und dort abgelegt, wo Sie ihn achtzehn Monate später wirklich wiederfinden. Nie für Sie erfunden, und nie ein Ersatz für Ihr eigenes qualifiziertes Urteil, ob diese Platte so gebaut ist, wie der Statiker es vorgegeben hat — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

08

KAPITEL ACHT

Doppelt so groß wirken

Ein Geheimnis, auf das die Großen bauen: Das meiste an "professionell wirken" ist Auftritt — und der Auftritt kostet inzwischen fast nichts.

Ein Betonbauer mit einem Transporter und eine Firma mit fünfzig Leuten können dasselbe makellose, gebrandete Angebot schicken. Der Kunde sieht nicht, welches welches ist — der Kleine, der sich Mühe gibt, wird also behandelt wie der Große und kann auch so abrechnen. Der erste Auftritt ist, wo der Preiseinwand gewonnen oder verloren wird — und bei einer Einfahrt, wo Sie gegen zwei andere Zahlen verglichen werden, ist das das ganze Spiel.

Das Empfehlungsschwungrad — mit Absicht, nicht aus Versehen

- H** **Halten** — machen Sie den ganzen Auftrag einfach und klar, damit man Sie ohne Nachdenken wieder holt.
- B** **Bewerten** — fragen Sie nach der Google-Bewertung im glücklichsten Moment, direkt wenn die Schalung fällt und sie die Oberfläche sehen, automatisch, mit Link. Bewertungen gewinnen Ihnen die nächsten zehn Aufträge, während Sie schlafen.
- E** **Empfehlen** — zufriedene Kunden empfehlen, wenn Sie es einfach machen und daran erinnern. "Kennen Sie noch jemanden, der eine Einfahrt oder eine Hüttenplatte braucht? Wir kümmern uns um ihn wie um Sie."
- N** **Nachverkaufen** — der Weg an der Seite, den sie fürs nächste Jahr erwähnt haben; die Terrasse hinterm Haus — steht im Anrufprotokoll, erinnern Sie sich. Eine Erinnerung zur richtigen Zeit macht aus einem Auftrag drei.

Dieser Motor ist pures Gold, und fast niemand fährt ihn — weil er heißt, das Langweilige zum perfekten Zeitpunkt zu tun, jedes Mal, für immer. Genau das macht ein System perfekt und ein eingespannter Mensch nie.

FANGEN SIE HEUTE AN — AUCH MIT NULL TECHNIK

Fragen Sie jeden zufriedenen Kunden nach einer Bewertung, bevor Sie den Transporter packen, und schicken Sie ordentliche Vorher-Nachher-Fotos mit jeder Rechnung. Eine rissige, verkrautete alte Einfahrt neben frischem Waschbeton fotografiert sich wie von selbst — 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 Betonbauer es nicht zum Laufen bringen: Sie versuchen alles auf einmal, gehen mitten im Auftrag unter und fallen in die alte Art zurück. Also: eins nach dem anderen, ohne die Arbeit zu unterbrechen.

1

Woche 1 — Das größte Leck stopfen: das Telefon

Jeder Anruf angenommen, jeder Anruf erfasst, Zusagen automatisch herausgezogen. Das zahlt die ganze Übung sofort, und Sie spüren es zuerst — weil Sie während einer Betonage kein Telefon annehmen können und das auch nie werden.

2

Woche 2 — Das Kalkulieren reparieren

Die KI schreibt die Massen aus Ihrem Diktat und Ihren alten Preisen; Sie korrigieren — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Angebote am selben Tag, mit dem Nachfassen nach zwei Tagen. Sehen Sie Ihrer Zuschlagsquote beim Wandern zu.

3

Woche 3 — Das Bezahlwerden reparieren

Rechnung bei Fertigstellung, Abschläge bei den größeren Platten, einfaches Zahlen, automatische Erinnerungen — und Sie geben alles Geldbezogene frei, bis sie sich die Leine verdient hat. Die Woche, in der Ihr Kontostand anders aussieht.

4

Woche 4 — Das Büro abgeben

Postfach sortiert und vorgeschrieben, Morgenlage läuft, Auftragsakten bauen sich selbst, Bewertungen werden automatisch erfragt.

Warum alle vier? Weil ein Prozess allein nie nach viel aussieht. Ein automatisierter Prozess bekommt ein Schulterzucken. Bei drei passiert der "nicht zu fassen"-Moment — weil dann die Teile anfangen, miteinander zu reden. Der Anruf wird zum Angebot. Das Angebot wird zur Rechnung. Die Rechnung wird zur Bewertung. Da hört es auf, ein Werkzeug zu sein, und fängt an, ein System zu sein.

Das Vertrauensrad — abgeben, ohne den Schlaf zu verlieren

Sie geben einem Lehrling im ersten Jahr nicht am ersten Tag die Kelle an der Kante einer frischen Platte. Hier ist es genauso:

1

Woche 1–2: Sie fragt bei allem

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

2

Woche 3–4: Sie fragt beim Wichtigen

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

3

Ab dem zweiten Monat: Sie fragt bei Ausnahmen

Sie haben wochenlang gesehen, dass sie richtig liegt. Jetzt läuft sie, und Sie bekommen die Morgenlage und die Hinweise. Sie sind weiter der Chef — Sie sind nur kein Flaschenhals mehr.

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

- **Alle vier Wochen auf einmal machen.** Nicht. Eine pro Woche. Jede sichert einen Gewinn, bevor die nächste dazukommt.
- **KI an den alten Prozess schrauben.** Wenn Sie weiter jede Massenberechnung 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 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 Handwerker, die am meisten herausholen, reden den ganzen Tag mit ihr, wie mit ihrem besten Vorarbeiter.
- **Auf perfekt warten.** Ein grobes System, das heute läuft, schlägt ein perfektes, das Sie aufsetzen, "wenn es mal ruhiger wird". Es wird nie ruhiger.



BEVOR SIE DAS WEGLEGEN

Der 2-Minuten-Leck-Check

Seien Sie ehrlich. Haken Sie ab, was gerade wahr ist.

- ☐ Ich verpasse regelmäßig Anrufe, während ich auf der Baustelle bin — und 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 "sofort vor Ort".
- ☐ Ich fasse nach dem Angebot nicht immer nach.
- ☐ Meine Rechnungen brauchen länger als zwei Wochen bis zur Zahlung, während das Werk mir schon abgerechnet hat.
- ☐ Ich habe im letzten Monat eine unangenehme "wollte nur kurz wegen der Rechnung"-Nachricht geschickt.
- ☐ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges verschwindet darin.
- ☐ Wenn ein Kunde wegen einer Einfahrt vom letzten Jahr anriefe, bräuchte ich eine Weile, um die Daten zu finden.
- ☐ Ich frage nicht jeden zufriedenen Kunden nach einer Bewertung.
- ☐ Die Vorgaben meines Statikers, die Lieferscheine und die Unterbaufotos leben im Handschuhfach, in der Mittelkonsole des Transporters und in drei Nachrichtenverläufen.

0–2

Straffer Laden. Ein paar Feinheiten und Sie fliegen.

3–6

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

7+

Sie machen jede Woche einen zweiten Job umsonst. Die gute Nachricht: Genau das ist jetzt am leichtesten zu reparieren.

Wie auch immer Ihre Zahl aussieht — Ihr größter Haken ist Ihre größte Chance. Fangen Sie dort an.

Sollen wir es für Sie aufsetzen?

Alles in diesem Playbook können Sie selbst bauen — und sollten Sie auch, wenn Sie Zeit und Geduld haben. Viele tun es. Wenn Sie lieber hätten, dass es einfach erledigt ist — die KI, die Ihr Telefon annimmt, jede Zusage erfasst, Ihre Angebote baut, Ihren Rechnungen hinterherläuft und Ihr Büro führt, alles aus einem Guss, diese Woche in Ihrem Betonbaubetrieb — dann ist 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 vorher gesehen haben.
- ✓ Es lebt in Microsoft Teams und den Werkzeugen, die Sie ohnehin nutzen.

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

Ehrliche Anmerkung: Das repariert keinen kaputten Betrieb, und es entscheidet nicht, ob eine Platte der Vorgabe des Statikers entspricht, und gibt die Arbeit auch nicht frei — das bleiben Sie und Ihre Qualifikation. Was es repariert, ist der Bürojob, den Sie nach Feierabend umsonst machen.