

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Das KI-Playbook für den Abbruch

Wie du im KI-Zeitalter einen Abbruchbetrieb führst

— und werde der Abbruchunternehmer, dem die Bauunternehmer die Baustelle anvertrauen.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM TEILEN

THE EVERYTHING

Lies das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Abbruchbetrieb: jemand am Telefon, ein Buchhalter, und trotzdem den Umfang, die Entsorgung und die Schadstoffe auf einem Zettel im LKW zwischen zwei Baustellen ausgerechnet.

Heute beantwortet ein kleiner Abbruchunternehmer mit dem richtigen Setup jeden Anruf des Bauunternehmers im Moment, in dem er eingeht, kalkuliert den ganzen Auftrag gerade heraus — das Trennen der Leitungen, die Schadstoffe, den Abbruch, die Deponie, die saubere Übergabe — und macht aus einer Handvoll Bauunternehmer und Bauträger eine Pipeline wiederkehrender Abrisse, während eine größere Truppe quer durch die Stadt noch Mailboxen zurückruft. Und er verbringt keine Nacht mit Papierkram.

Er ist nicht klüger als du. Er ist kein besserer Unternehmer. Und schon gar kein Computer-Mensch — einen der Besten, die wir gesehen haben, haben wir vor zwei Jahren noch mit dem Rechnen auf einem Block auf dem Beifahrersitz erwischt. Er hat nur eines vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs** — die Anfragen, das Nachfassen, die ehrlichen Angebote, die Abklemm-Termine, die Schadstoff-Nachweise, die Deponiescheine, die Übergabefotos — kann sich jetzt selbst erledigen. Also steckte er seine Kraft dahin, wo das Geld und das Risiko sind: auf die Baustelle, einen sicheren Ablauf, und darin, der Abbruchunternehmer zu werden, dem ein paar gute Bauunternehmer die Baustelle anvertrauen und sie sauber zurückbekommen.

Das ist das Playbook, wie er das macht. Keine „50 Prompts zum Kopieren“. Kein Tech-Bro-Geschwätz. Das echte System — wie du es denkst, was du aufsetzt, in welcher Reihenfolge, und die Fehler, an denen gute Abbruchunternehmer aufgeben, bevor es zündet. Lies es von vorn bis hinten und du führst einen strafferen, sichereren, profitableren Abbruchbetrieb als jetzt, selbst wenn du nie einen Cent für Software ausgibst.

EIN KLARES WORT DAZU, WAS DEINS BLEIBT

Nichts hier entscheidet, wie ein Gebäude fällt, beprobt oder beseitigt einen Schadstoff, oder ersetzt die zugelassenen Fachleute, die das machen — und es ersetzt nie deinen Blick auf die Baustelle, deine Fachkunde oder die Regeln, nach denen du arbeitest. Es trägt den Papierkram. Ob ein Gebäude Asbest oder einen anderen Schadstoff birgt, und was es braucht, um es sicher zu machen, ist Sache einer sachkundigen Beprobung und einer zugelassenen Entsorgung, nie eine Zahl, die ein Computer erfindet; wie ein Bauwerk sicher niedergelegt und wie die Nachbarn und das Nachbargrundstück geschützt werden, ist dein Urteil und das deiner Kolonne; und die Sicherheit des Auftrags — die Leitungen bestätigt getrennt, der Schadstoff von den richtigen zugelassenen Leuten entfernt, die Baustelle sicher hinterlassen — binden die Regeln und bleibt bei dir. Das alles bleibt deins, von vorn bis hinten.

Was drin ist

01 Das neue Spielfeld

Die 3 Dinge, an denen ein Bauunternehmer dich misst — und warum zuerst zu antworten die Baustelle gewinnt, bevor du auf ihr stehst.

02 Denk KI-zuerst

Hör auf, KI an alte Gewohnheiten zu schrauben. Zeichne den Betrieb neu, mit der KI zuerst an allem.

03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

Antworte dem Bauunternehmer zuerst, buch die Ortsbesichtigung, und werde der Feste, den er für jeden Abriss anruft.

04 Kalkulier den ganzen Auftrag gerade heraus — samt Schadstoffen

Der Angebotsumfang, der versteckte Schadstoff ehrlich eingepreist, und warum ein fester Telefonpreis das Warnsignal ist.

05 Beahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

Anzahlung, Teilzahlungen und das Nachtrags-Gespräch vor der Arbeit, nicht danach gesprungen.

06 Das Postfach, das sich selbst führt

Sortiert, entworfen, und dein Geld im Blick — sogar dir am Steuer vorgelesen.

07 Dein digitaler Büroleiter

Das Morgen-Briefing, die Projektakten und die Schadstoff- und Übergabe-Unterlagen, die sich selbst bauen.

08 Wirk doppelt so groß, wie du bist

Alles gebrandet, der Sicherheits- und Zuverlässigkeitsbeweis, und die Abriss-Neubau-Empfehlungsspirale.

09 Die Umstellung in 30 Tagen

Eine Woche nach der anderen, das Vertrauens-Rad, und gebuchte Kapazität nutzen — nie ein falsches „nur heute“.



Der 2-Minuten-Leck-Check

Finde genau, wo du Bauunternehmer verlierst — und was du zuerst reparierst.

01

CHAPTER ONE

Das neue Spielfeld

Ein Bauunternehmer, der wegen eines Abrisses herumtelefoniert, sieht deine Maschinen nicht und schaut deiner Kolonne nicht bei der Arbeit zu. Er misst dich an dem, was er erreicht — und genau da verlieren die meisten Abbruchunternehmer still die besten Bauunternehmer des Jahres.

Dein Kunde ist oft ein Bauunternehmer oder Bauträger, dem die Uhr für den Neubau tickt, oder ein Häuslebauer, der ein Grundstück für den eigenen Bau freiräumt — jemand, der eine Baustelle sicher, sauber und termingerecht geräumt braucht, damit sein Projekt starten kann. Und das macht den verpassten Anruf so teuer: er ruft an, weil sein Bauablauf nicht anfangen kann, bevor das alte Gebäude weg ist. Der Auftrag geht an den, der drei Dinge zuerst richtig macht:

- 1 Bist du rangegangen — und hast eine gerade Richtung genannt?** Der erste Abbruchunternehmer, der abnimmt und den Auftrag durchspricht, gewinnt die Ortsbesichtigung. Lass es durchläuten, während du einen Bagger fährst, und er ruft die nächste Truppe — und zieht vielleicht seine ganze Neubau-Pipeline mit.
- 2 Kommst du an, wenn du es sagst, und ist es sicher und sauber?** Ein Bauunternehmer braucht die Baustelle im Zeitplan geräumt, die Schadstoffe von den richtigen zugelassenen Leuten behandelt und die Nachbarn geschützt. Zuverlässig und sicher schlägt billig und leichtsinnig jedes Mal — denn ein verpfuschter Abriss ist auch sein Problem.
- 3 Bist du ehrlich, was im Preis steckt?** Das Trennen der Leitungen, die Schadstoff-Beprobung und -Entsorgung, der Abbruch, der Abtransport, die saubere Übergabe — vorab benannt. Eine billige Zahl, die die Schadstoffe still weglässt und sie mitten im Auftrag springt, verliert den Bauunternehmer für immer.

Fällt dir auf, worum keins davon geht? Die billigste Zahl am Telefon. Alle drei drehen sich um Erreichbarkeit, Zuverlässigkeit und Geradheit — genau das Zeug, das am Ende eines Tages auf der Baustelle leicht liegen bleibt. Und die Gegenseite läuft längst auf KI. Die Frage ist nicht, ob KI in den Abbruch kommt — sondern ob sie für dich oder gegen dich arbeitet.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal begünstigt die Technik den Kleinen. Die großen Firmen, die das Gewerk aufkaufen, laufen mit Komitees, Rollouts und Schulungen. Du kannst dich an einem Dienstag entscheiden und am Freitag zuerst antworten. Das Spielfeld hat sich gerade gedreht: der kleine, zuverlässige Abbruchunternehmer kann jetzt aussehen und leisten wie die nationale Truppe — ohne die Gemeinkosten, und ohne dass ein Bauunternehmer je auf eine Mailbox stößt, wenn er eine Baustelle geräumt braucht, um zu starten.

„Aber ich bin kein Computer-Mensch“

Sind die Besten auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger, den wir gesehen haben, ist ein Betriebsinhaber mit 26 Jahren auf den Werkzeugen, der erst vor drei Jahren einen Computer angefasst hat. Seine Worte: **„Kümmer dich nicht um die Rechtschreibung. Kümmer dich nicht um die Grammatik.“** Wenn du eine Nachricht schicken oder eine Sprachnachricht hinterlassen kannst, kannst du alles aus diesem Playbook führen. Sagen zu können, was du willst, ist die neue Anforderung — und Abbruchunternehmer, die einen Bauunternehmer täglich durch Umfang, Schadstoffe und Zufahrt führen, können das schon gut.

200–800

€

+ pro Monat

Was Software für Auftragsverwaltung üblicherweise kostet — und dich trotzdem tippen und hinterherlaufen lässt. Ein Inhaber zahlte tausend Euro im Monat für Werkzeuge, die sein Team kaum nutzte. Alles in diesem Playbook ersetzt entweder diese Ausgabe oder lässt sie ihren Wert verdienen.

Die Firmen dreimal so groß wie du sind langsam, weil sie groß sind. Das ist deine Lücke. In diesem Playbook geht es darum, durchzugehen.

02

CHAPTER TWO

Denk KI-zuerst

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

Jeder Prozess in deinem Betrieb baute auf einer Annahme: dass ein Mensch jeden Schritt tun muss. Jemand nimmt den Anruf des Bauunternehmers ab. Jemand rechnet den Umfang, die Entsorgung und die Schadstoffe aus. Jemand behält die Abklemm-Termine, die Freigabe-Nachweise, die Deponiescheine im Blick. Dein ganzer Tag ist um diese Annahme gebaut — und diese Annahme ist gerade gestorben.

Automatisier nicht deinen alten Prozess. Zeichne ihn neu — mit der KI zuerst an allem und dir als Aufsicht. Drei Denkverschiebungen:

Verschiebung eins — delegier Ergebnisse, nicht Schritte

Hör auf zu denken „welche Knöpfe drücke ich“. Du sprichst jetzt mit deinem Betrieb wie mit einem guten Polier: sag das Ergebnis, lass ihn die Schritte finden. Ein Inhaber ordert Verbrauchsmaterial mit einer Nachricht vom Tresen des Händlers nach — „hol Zeug für den Abriss Nguyen mit“ — und die Bestellung, die Ausgabe und die Bücher sortieren sich selbst.

Verschiebung zwei — KI zuerst, du danach

Die KI macht den ersten Durchgang von allem, und du bestätigst, feilst nach oder überstimmst. Das Angebot mit Umfang ist entworfen, bevor du dich hinsetzt. Ein Kunde beschrieb es so: „**Neun von zehn Mal ist es perfekt. Einfach — ja, senden.**“ Dein Job schrumpft auf zehn Sekunden Urteil, nicht vierzig Minuten Tippen.

Verschiebung drei — Korrekturen sind Investitionen

Mit normaler Software korrigierst du denselben Fehler für immer. Mit KI korrigierst du ihn einmal. Sag ihr, dass ein Standardangebot immer das Trennen der Leitungen, die Schadstoff-Beprobung und - Entsorgung, den Abbruch, den Abtransport und die saubere Übergabe benennt — und dass du bei einem Schadstoff-Auftrag nie ungesehen eine Festzahl gibst — und sie antwortet: **„Das merke ich mir ab jetzt.“** Jede Korrektur summiert sich. Nach sechs Monaten kalkuliert sie wie du, schreibt wie du und kennt deine Regeln — weil du es ihr einmal beigebracht hast.

Die Neu-Denk-Übung

Geh deinen Betrieb durch und stell zu jeder Interaktion eine Frage: „Wie sähe das aus, wenn die KI es zuerst anfassen würde?“

INTERAKTION	DIE ALTE ART	KI-ZUERST
Bauunternehmer ruft an, während du einen Bagger fährst	Mailbox. Er ruft den nächsten Abbruchunternehmer.	Beantwortet und qualifiziert, Ortsbesichtigung gebucht — eine gerade Zahl mit Umfang bis zum Morgen entworfen.
Ein Schadstoff taucht auf, der bei der Besichtigung nicht sichtbar war	Peinlicher Anruf mitten im Auftrag, der Bauunternehmer fühlt sich überrumpelt.	Im Moment des Fundes gemeldet, dem Bauunternehmer gesagt, was die zugelassene Entsorgung kostet, bevor es weitergeht.
Neue Preise vom Händler oder der Deponie kommen	Unter 200 Mails begraben. Alte Entsorgungssätze im nächsten Angebot.	Herausgezogen, auf deine Sätze angewandt — „Deponiegebühren hoch, Entsorgungsposten angepasst.“
Ein Auftrag ist fertig	Übergabefotos auf dem Handy, Freigabe-Nachweise irgendwo im LKW.	Übergabepaket am Auftrag zusammengestellt, der nächste Abriss beim Bauunternehmer angefragt.

Jedes Kapitel ab hier ist nur diese Übung, angewandt auf einen Teil deines Betriebs.

03

CHAPTER THREE

Nie wieder einen Auftrag verpassen

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

Die wertvollste Arbeit im Abbruch kommt nicht als Notfall. Sie kommt als Anruf von einem Bauunternehmer oder Bauträger, dessen Neubau nicht anfangen kann, bevor das alte Gebäude weg ist — und sie ist verderblich auf eine brutale Weise: wer zuerst rangeht, gewinnt die Ortsbesichtigung, und wer langsam ist, bekommt keine zweite Chance, weil er den nächsten Abbruchunternehmer auf der Liste anruft. Der Anruf brummt um 16 Uhr im Führerhaus, während du mitten im Rückbau einen Bagger fährst. Er läutet durch. Der Bauunternehmer ruft die nächste Truppe, bucht die Besichtigung bei ihr, und jetzt sind sie der Feste. Weg — und nicht nur dieser Auftrag, vielleicht jeder Abriss, den dieser Bauunternehmer als Nächstes hat.

Zuerst dran

gewinnt die Baustelle

Ein Bauunternehmer ruft an, weil sein Bauablauf nicht anfangen kann, bevor die Baustelle geräumt ist. Ein verpasster Anruf ist kein aufgeschobener Verkauf — es ist der Auftrag, und oft die ganze Abriss-Neubau-Pipeline hinter diesem Bauunternehmer, dem überreicht, der rangegangen ist. Und langsame Antwort zieht dein Suchranking runter, also kostet sie dich auch den nächsten.

Der Bauunternehmer, der bereit ist zu buchen, hinterlässt keine Mailbox-Nachricht. Er ruft die nächste Truppe. Die Mailbox ist, wo die besten Beziehungen des Jahres sterben. Die KI-zuerst-Lösung ist größer — denn eine Anfrage sind eigentlich zwei Probleme.

Problem eins — der Anruf, den du nicht annehmen konntest

Eine KI-Empfangskraft antwortet im Namen deines Betriebs, rund um die Uhr, klingt ruhig und normal am Telefon, und erfasst jedes Detail — wo die Baustelle ist, was runterkommt, das Alter des Gebäudes, die Zufahrt, ob die Leitungen noch live sind — während du einen Bagger fährst oder schläfst. Und sie tut das, was den Auftrag gewinnt: sie antwortet zuerst, jedes Mal, damit du der Abbruchunternehmer bist, der die Besichtigung bucht, während die anderen noch auf der Mailbox sind.

Problem zwei — die Beziehung, die keiner aufgebaut hat

Ein Abbruchbetrieb wird nicht auf einem Auftrag gewonnen — er wird gewonnen, indem du der Feste von ein paar guten Bauunternehmern und Bauträgern wirst. Die meisten Abbruchunternehmer geben ein Angebot ab und denken nie darüber hinaus. Der, der jedes Mal zuerst antwortet, ankommt, wenn er es sagt, einen sicheren Auftrag fährt und die Baustelle sauber zurückgibt, ist der, den dieser Bauunternehmer für den nächsten Abriss anruft, und den danach, und dem Bauträger empfiehlt, für den er arbeitet.

- ✓ Jede Anfrage im Namen deines Betriebs beantwortet — auch um 18 Uhr, auch am Sonntag, auch in der Woche, in der jeder Bauunternehmer in der Stadt gleichzeitig eine Baustelle geräumt braucht.
- ✓ Ein durchsuchbarer Datensatz jedes Anrufs — „was haben wir zum Umfang und den Schadstoffen für den Abriss Rossi vereinbart?“
- ✓ Nachfassaktionen, die dich vor den Bauunternehmern und Bauträgern halten, die zählen — damit du bei ihrer nächsten Baustelle der Abbruchunternehmer bist, den sie anrufen, keine Nummer, die sie verloren haben.
- ✓ Auftragsdetails aus der Anfrage — Baustelle, Baujahr, Zufahrt, live Leitungen — fließen direkt in den Auftrag, nicht dreimal getippt.

Das Telefon hört auf, das zu sein, was dich die besten Bauunternehmer kostet, und wird das, was die Besichtigung bucht — und dich zu dem Festen macht, den sie für jeden Abriss anrufen.

04

CHAPTER FOUR

Kalkulier den ganzen Auftrag gerade heraus — samt Schadstoffen

Der Abbruch hat eine Kalkulationsform, die die meisten Gewerke nicht haben: die Zahl am Telefon ist nie der Auftrag. Ein Abbruchpreis ist ein *Umfang* — die Leitungen sicher getrennt, der Schadstoff beprobt und von zugelassenen Leuten entfernt, das Bauwerk niedergelegt, das Material abgefahren und deponiert, und die Baustelle sauber und sicher hinterlassen — und die Gefahr lebt in dem, was ein billiges Angebot still weglässt.

Umfang, keine Zahl

und die Schadstoffe sind der Verräter

Ein Abbruchauftrag ist fünf Dinge, kein Preis: das Trennen der Leitungen (Strom, Wasser, Gas, Kommunikation sicher gemacht), der Schadstoff — Asbest oder anderes Material, das von einem Sachkundigen beprobt und von den richtigen zugelassenen Leuten entfernt werden muss, *bevor* die Maschine es berührt, der Abbruch selbst, der Abtransport zur Deponie, und die saubere, sichere Übergabe. Der Billiganbieter „vergisst“ die Schadstoffe und die Entsorgung, um billiger zu wirken, und springt dann mitten im Auftrag eine gefährliche, teure Überraschung. Benenn alle fünf, preis den Schadstoff ehrlich ein, und du bist der Abbruchunternehmer, dem ein Bauunternehmer seine Baustelle anvertraut.

Hier die ehrliche Wahrheit dieses Gewerks: **ein fester Preis am Telefon, ungesehen, ist das Warnsignal — nicht die Beruhigung.** Niemand kann einen Abriss kalkulieren, ohne das Bauwerk, die Leitungen, die Zufahrt und vor allem das zu sehen, was im Gebäude steckt. Der ehrliche Zug: eine grobe Richtung geben, dann besichtigen und den Schadstoff beproben lassen, bevor du eine Zahl mit Umfang festlegst.

KI-zuerst-Kalkulation macht das leicht: die KI *qualifiziert* den Auftrag, bevor eine Maschine rollt.

- ✓ **Sie stellt zuerst die richtigen Fragen.** Aus der Anfrage arbeitet die KI durch, was den Preis setzt — was runterkommt, das Baujahr, ob die Leitungen live sind, die Zufahrt, die Entsorgung — damit du die Besichtigung mit den richtigen Infos in der Hand buchst.
- ✓ **Sie kalkuliert aus DEINER Struktur.** Füttere sie mit deinen alten Aufträgen und sie lernt deine Umfangs-Sätze und deine Entsorgungskosten — und entwirft eine gerade, aufgeschlüsselte Zahl mit den Schadstoffen als eigenem Posten, nicht flach versteckt.
- ✓ **Sie fängt, was ein müdes Angebot fallen lässt.** Sie vergisst nicht das Trennen der Leitungen, die Deponiegebühren, oder dass ein älteres Gebäude fast sicher eine Beprobung braucht, bevor irgendjemand einen Preis festlegt.

Der versteckte Schadstoff

der Posten, den du nie weglässt

Hier der Vertrauenskiller — und die Gefahr — dieses Gewerks: ein Anbieter kalkuliert einen billigen Abriss, sagt nichts über das Asbest oder den anderen Schadstoff, der in einem älteren Gebäude wahrscheinlich ist, gewinnt über den Preis, und springt dann entweder einen großen „Nachtrag“ mitten im Auftrag oder — weit schlimmer — schneidet die Ecke. Der ehrliche Abbruchunternehmer sagt es klar vorab: ein älteres Gebäude muss beprobt werden, und alles Gefährliche muss von den richtigen zugelassenen Leuten entfernt werden, bevor die Maschine es berührt — und das ist eine echte Kostenstelle, die ein gerades Angebot benennt und ein billiges versteckt. Sich zu weigern, einen Schadstoff blind zu kalkulieren, ist nicht Sturheit. Es ist der ganze Grund, warum ein guter Bauunternehmer dich wählen sollte.

Die Besichtigung bei einem Schadstoff-Auftrag ist keine Hürde — sie ist der Verkauf

Bei jedem älteren Bauwerk ist der Zug: gib eine grobe Richtung, buch die Besichtigung und lass den Schadstoff beproben, bevor du die Zahl festlegst. Richtig gerahmt ist das keine Verzögerung — es sagt einem Bauunternehmer, dass du seine Baustelle nicht unterkalkulierst und dann mit dem Hut in der Hand zurückkommst, oder schlimmer, an etwas Gefährlichem eine Ecke schneidest. „Ich gebe dir jetzt einen Richtwert und einen festen Preis mit Umfang, sobald ich die Baustelle gesehen und den Schadstoff habe prüfen lassen, damit die Zahl, die ich dir gebe, eine ist, auf der du deinen eigenen Bauablauf planen kannst“ macht deine Ehrlichkeit zum Grund, warum sie dich gewählt haben.

Und dann das, was alle auslassen — vor dem Bauunternehmer bleiben. Eine Nachricht nach einem Auftrag: „Baustelle ist geräumt, Übergabepaket und Freigabe-Nachweise sind bei dir — was ist der Nächste?“ Diese eine Gewohnheit gewinnt mehr wiederkehrende Abrisse, als deinen Preis zu senken je gewinnt. KI-zuerst ist dieses Nachfassen keine Sache, an die du dich erinnerst. Es ist eine Sache, die einfach passiert.

DER PUNKT IST NICHT DIE SOFTWARE

Es ist der Standard: den ganzen Umfang gerade kalkulieren, den Schadstoff ehrlich einpreisen, vor einer Festzahl besichtigen, und die Baustelle sauber und sicher zurückgeben. Ein Abbruchunternehmer mit einem Block, der diesen Standard trifft, schlägt einen mit App, der es nicht tut. Die KI macht den Standard nur mühelos.

05

CHAPTER FIVE

Bezahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

Du hast den Auftrag gewonnen. Jetzt musst du an das Geld — und im Abbruch ist das selten eine Rechnung. Da ist eine Anzahlung zum Anrücken, die Teilzahlungen, während der Auftrag läuft, und die Entsorgungskosten, die du unterwegs trägst — und ein Bauunternehmer, der eine Überraschung auf der Rechnung noch mehr hasst als die meisten.

Anzahlung + Meilensteine

kein überraschender
Nachtrag

Das Beruhigendste, was du für einen Bauunternehmer tun kannst, ist beim Geld gerade und stetig zu sein: eine Anzahlung zum Anrücken, Teilzahlungen, wie der Auftrag seine Marken trifft — Leitungen getrennt, Schadstoff beseitigt, Bauwerk unten, Baustelle geräumt — und jeder Nachtrag als *Gespräch vor der Arbeit* geführt, nicht danach gesprungen. Ein überraschender „Nachtrag“ auf einer Abrechnung — besonders ein Schadstoff-Nachtrag — ist genau das Ding, das aus einem Stamm-Bauunternehmer einen Einzelauftrag macht. Stetiges, vorhersehbares Abrechnen ist nicht nur fair — es ist dein stärkster Grund, behalten zu werden.

Das Hinterherlaufen ist ein System-Problem, kein Menschen-Problem. Repariere das System und du hast das peinliche Gespräch nie wieder.

- 1 **Nimm die Anzahlung zum Anrücken.** Eine klare Anzahlungs-Anfrage, wenn der Auftrag gebucht und die Besichtigung erledigt ist, schlägt „hier sind unsere Bankdaten“ — und sie bindet den Bauunternehmer und deckt deine ersten Kosten.
- 2 **Rechne auf den Meilensteinen ab.** Teilzahlungen, wie der Auftrag läuft — Leitungen getrennt, Schadstoff beseitigt, Bauwerk unten, Baustelle übergeben — damit keiner den ganzen Auftrag auf Vertrauen trägt und der Bauunternehmer immer weiß, wo die Zahl steht.
- 3 **Führ das Nachtrags-Gespräch früh.** Taucht auf der Baustelle etwas auf, das nicht sichtbar war — mehr Schadstoff, eine Leitungs-Überraschung — hört der Bauunternehmer, was es kostet und warum, *bevor* die Arbeit weitergeht. Ein Gespräch, kein Hinterhalt bei der Rechnung.
- 4 **Zieh den Ton nur an, wenn du musst.** Die meisten zahlen bei Erinnerung eins oder zwei. Du bleibst den ganzen Weg der Gute.

Geld ist Geld: das ist die eine Stelle, an der du die KI am Anfang kurz hältst. Sie entwirft, du bestätigst — bis du sie einen Monat lang richtig liegen gesehen hast.

06

CHAPTER SIX

Das Postfach, das sich selbst führt

Dein Postfach ist, wo still Geld ausläuft und Stress einläuft.

Schadstoff-Gutachten, ein Bauunternehmer, der einen Starttermin bestätigt, ein Versorger, der eine Abklemmung bestätigt, Deponie-Wiegescheine, Freigabe-Nachweise, ein Bauträger, der fragt, ob du seine nächste Baustelle einschieben kannst — alles mit Werbung gemischt, alles kommt, während du mit Staub in der Luft einen Bagger fährst. Ein Inhaber startete mit einem Rückstau von 24.000 Mails: „Ich las eine Mail, sie ging verloren. Ich fand sie nicht mal wieder.“

KI-zuerst wird das Postfach zu etwas, das schon erledigt ist, wenn du hinschaust:

- ✓ **Sortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, schwimmen nach oben, markiert mit dem Warum — „das ist die Schadstoff-Freigabe für die Baustelle Rossi, du kannst starten.“
- ✓ **Entworfen.** Routine-Antworten — „ja, wir machen das Trennen der Leitungen“, „wir können Donnerstag anfangen, sobald der Schadstoff raus ist“ — geschrieben und wartend. Du schaust, feilst, sendest.
- ✓ **Auf Abruf beantwortet.** „Was haben wir den Abriss Rossi kalkuliert, und ist die Schadstoff-Probe zurück?“ — und sie findet es sofort.

DER TEIL, DEN KEINER ERWARTET — SIE BEWACHT DEIN GELD

Weil die KI alles liest, fängt sie Dinge. Ein Betrieb: „Sie hat mir schon Tausende bei falsch bestelltem Material gespart — sie sagte, moment, nach deinen alten Aufträgen willst du wahrscheinlich das hier.“ Bei einem anderen hatte ein Lieferant versehentlich mit 50 % Abweichung fakturiert — automatisch markiert, bevor es bezahlt war.

07

CHAPTER SEVEN

Dein digitaler Büroleiter

Jeder Abbruchbetrieb hat einen Büroleiter. Meist bist du das, schlecht, um 22 Uhr.

Eine Woche

kein Büro-Kram

Die Bürokraft eines Betriebs ging eine Woche in Urlaub. Der Inhaber: „Wir hatten sie eine Woche nicht im Büro, und es hat uns geholfen, ihren Job zu machen.“ Es wurde eine ihrer stärksten Wochen — nicht die Woche überstehen, eine der besten — weil das Nachfassen und das Hinterherlaufen nicht aufhörten, als sie aufhörte.

Das Morgen-Briefing

Bevor du den Schlüssel drehst: die heutigen Besichtigungen und Starttermine in Reihenfolge, welche Baustellen auf eine Schadstoff-Freigabe warten, bevor du anfangen kannst, auf welche Abklemmung du wartest, welcher Bauunternehmer heute ein Nachfassen bekommen sollte, wem du für eine Teilzahlung hinterherläufst, und die eine Nachbar-Info oder der Freigabe-Nachweis, der dich beißt, wenn du ihn vergisst. Zwei Minuten mit einem Kaffee — und dein Polier weiß es auch.

Projektakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, jedes Angebot, jedes Schadstoff-Gutachten und jeder Schein heftet sich selbst an den richtigen Auftrag — damit, wenn der Bauunternehmer in drei Monaten wegen seiner nächsten Baustelle anruft, die ganze Geschichte da ist. Die Anfrage, der Umfang, die Abklemm-Bestätigungen, die Freigabe-Nachweise, die Deponie-Wiegescheine, die Übergabefotos — alles an einem Ort.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Schadstoff-Freigabe-Nachweis, die Deponiescheine, die Übergabefotos und die Abnahme, die Nachbar-Infos — angestoßen, gegen den Auftrag erfasst und dort gehalten, wo du sie findest. Nie für dich erfunden, nie ein Ersatz für die zugelassene Entsorgung oder deine eigene Fachkunde — nur davor bewahrt, verloren zu gehen, wenn es am meisten zählt.

08

CHAPTER EIGHT

Wirk doppelt so groß, wie du bist

Hier ein Geheimnis, auf das die Großen bauen, dass du es nicht weißt: das meiste an „professionell wirken“ — und „wirken wie ein Abbruchunternehmer, dem ein Bauunternehmer eine Baustelle anvertrauen kann“ — ist Präsentation, und Präsentation ist jetzt fast gratis.

Ein kleiner Abbruchunternehmer und ein Fünzig-Mann-Laden können dasselbe makellose, gebrandete Angebot mit Umfang senden — und dieselbe schnelle Antwort, dieselben Schadstoff-Freigabe-Nachweise, dieselben sauberen Übergabepakete und dieselben echten Bewertungen von Bauunternehmern zeigen. In einem Gewerk, in dem ein Bauunternehmer dir eine gefährliche Arbeit auf seinem Zeitplan anvertraut, wird dem Kleinen, der zuverlässig, sicher und organisiert wirkt, vertraut wie dem Großen — und er wird behalten.

Die Empfehlungsspirale — mit Absicht, nicht zufällig

- 1 Halten** — antworte zuerst, komm an, wenn du es sagst, fahr einen sicheren Auftrag und gib die Baustelle sauber zurück, sodass du der Abbruchunternehmer bist, den dieser Bauunternehmer für den nächsten Abriss anruft, ohne herumzuschauen.
- 2 Bewerten** — bitte um die Google-Bewertung im Moment, in dem ein Bauunternehmer am glücklichsten ist, an dem Tag, an dem du eine saubere Baustelle mit den Freigabe-Nachweisen übergibst, automatisch, mit dem Link. Bewertungen und schnelle Antwort heben dein Ranking — und ein Bauunternehmer, der einen Abbruchunternehmer wählt, stützt sich auf beides.
- 3 Empfehlen** — Abbruch sitzt am Anfang eines Netzes von Gewerken auf jedem Abriss-Neubau. Der Bauunternehmer, der dich zuverlässig und sicher fand, legt dich seinem Bauträger, seiner nächsten Baustelle, seinem Netz ans Herz. Es ist eins der stärksten Empfehlungsnetze der Gewerke.
- 4 Weiterverkaufen** — das ist das ganze Spiel. Ein guter Bauunternehmer oder Bauträger ist kein Auftrag, es ist eine Pipeline von Abrissen: die nächste Baustelle, und die danach. Alles ist in der Projektakte. Ein Nachfassen zur richtigen Zeit macht aus einer Beziehung Jahre Arbeit.

FANG HEUTE AN — SOGAR OHNE TECHNIK

Bitte jeden Bauunternehmer um eine Bewertung an dem Tag, an dem du eine saubere, sichere Baustelle übergibst, und stell immer die eine Frage, die die Leiter öffnet — „was hast du als Nächstes am Laufen, und wer sonst auf deinen Baustellen braucht eine Räumung?“ Ein Bauunternehmer, der dich gerade einen sicheren Auftrag hat fahren und sauber übergeben sehen, ist so empfänglich, wie du ihn je findest.

09

CHAPTER NINE

Die Umstellung in 30 Tagen

Alles oben funktioniert. Der Grund, warum die meisten Abbruchunternehmer es nicht zum Laufen bringen, ist, dass sie alles auf einmal versuchen, mitten im Auftrag überfordert sind und zur alten Art zurückkehren. Also: eine Sache nach der anderen, ohne die Arbeit zu stoppen.

- 1 Woche 1 — Stopf das größte Leck: den verpassten Anruf.** Jede Anfrage beantwortet und qualifiziert, eine gerade Richtung gegeben, die Besichtigung gebucht. Das fängt sofort an, die ganze Übung zu bezahlen.
- 2 Woche 2 — Repariere die Kalkulation.** Die KI qualifiziert den Auftrag und entwirft eine gerade, aufgeschlüsselte Zahl mit den Schadstoffen als eigenem Posten aus deiner Struktur; du korrigierst — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Besichtigung vor jeder Festzahl bei einem älteren Gebäude, Nachfassen nach jedem Auftrag.
- 3 Woche 3 — Repariere das Bezahlwerden.** Die Anzahlung zum Anrücken, Teilzahlungen auf den Meilensteinen, Nachträge früh markiert, automatische Erinnerungen — mit dir, der alles Geld-Bezogene bestätigt, bis es sich die Leine verdient hat.
- 4 Woche 4 — Übergib das Backoffice.** Postfach sortiert und entworfen, Morgen-Briefing läuft, Projektakten und Schadstoff-/Übergabe-Nachweise bauen sich selbst, Bewertungen automatisch erbeten, die nächste Baustelle aus dem Bauunternehmer-Netz geholt.

Warum alle vier? Weil ein Prozess allein nie nach viel aussieht. Drei ist, wo der „heiliger Strohsack“-Moment passiert — weil dann die Teile anfangen, miteinander zu reden. Der Anruf wird die Besichtigung. Die Besichtigung wird der Auftrag mit Umfang. Der Auftrag wird die saubere Übergabe, die Bewertung und der nächste Abriss vom selben Bauunternehmer.

Das Vertrauens-Rad — wie du übergibst, ohne den Schlaf zu verlieren

Du gibst einem neuen Mann nicht am ersten Tag die Schlüssel zum Bagger. Hier genauso:

- 1 **Wochen 1–2: sie fragt bei allem.** Jeder Mail-Entwurf, jedes Angebot — „das würde ich senden, okay?“ Du bestätigst, korrigierst, lehrst.
- 2 **Wochen 3–4: sie fragt beim Wichtigen.** Routine-Antworten gehen einfach raus; Geld, neue Bauunternehmer und alles mit Gewicht — Umfänge, Schadstoff-Posten, Starttermine — brauchen noch dein Nicken.
- 3 **Ab dem zweiten Monat: sie fragt bei Ausnahmen.** Jetzt läuft sie, und du bekommst das Morgen-Briefing und die Flags. Du bist noch der Chef — du bist nur nicht mehr der Flaschenhals.

Die Fehler, an denen gute Abbruchunternehmer aufgeben, bevor es zündet

- ✓ **Alle vier Wochen auf einmal machen.** Nicht. Eine pro Woche. Jede sichert einen Gewinn, bevor du die nächste dazunimmst.
- ✓ **KI an den alten Prozess schrauben.** Wenn du noch jeden Auftrag in dieselbe alte Software tippst und die KI bittest zu „helfen“, hast du den Punkt verpasst. Zeichne den Prozess neu (Kapitel 2).
- ✓ **Nach falscher Dringlichkeit greifen.** Die unseriösen Anbieter nutzen „unterschreib heute“. Du hast einen echten Hebel — gebuchte Kapazität: „wir haben eine Kolonne auf deiner Baustelle in der Woche, in der du sie geräumt brauchst“ — also nutz den ehrlichen und lass ihn das Drücken machen.
- ✓ **Über den Preis konkurrieren, indem du den Umfang kürzt.** In dem Moment, in dem du gewinnst, indem du die Schadstoffe oder die Entsorgung still von der Zahl lässt, bist du der gefährliche Einzelauftrag. Ein Bauunternehmer zahlt für einen Abbruchunternehmer, der die Baustelle sicher, sauber und termingerecht räumt — mit der gefährlichen Arbeit betraut zu werden gewinnt die Wiederholung, nicht die niedrigste Zahl.



BEVOR DU DAS WEGLEGST

Der 2-Minuten-Leck-Check

Den meisten Abbruchunternehmern fehlt es nicht am Können — sie verlieren Bauunternehmer. Dein Geld liegt nicht in einer billigen Zahl, sondern darin, der Feste von ein paar guten Bauunternehmern und Bauträgern zu werden: eine Beziehung ist eine Pipeline von Abrissen und Empfehlungen. Sei ehrlich — hak die an, die gerade wahr sind.

- ✓ Ich bin oft langsam bei Anrufen — und weiß nicht, was mich das gekostet hat.
- ✓ Der Anruf eines Bauunternehmers klingelte durch, und er ging zum nächsten Abbruchunternehmer.
- ✓ Ich habe am Telefon einen Festpreis für einen ungesesehenen Auftrag genannt — und den Verlust getragen.
- ✓ Ich habe einen Auftrag mit einer Zahl gewonnen, die die Schadstoffe oder die Entsorgung wegließ.
- ✓ Ich habe einen Bauunternehmer mit einem „Nachtrag“ mitten im Auftrag überrascht.
- ✓ Ich bleibe zwischen Aufträgen nicht vor guten Bauunternehmern, also verlieren sie meine Nummer.
- ✓ Meine Freigabe-Nachweise, Deponiescheine und Übergabefotos liegen im LKW, nicht an einem Ort.
- ✓ Ich habe einen Starttermin verpasst und einen Bauablauf ohne Vorwarnung warten lassen.
- ✓ Mein Postfach stresst mich; eine Freigabe oder Abklemmung geht darin unter.
- ✓ Wenn ein Bauunternehmer wegen eines alten Abrisses anriefe, fände ich den Umfang und die Nachweise nur langsam.

0–2

Straffer Laden. Ein paar Feinschliffe und du bist der Feste für mehr Bauunternehmer.

3–6

Du verlierst echte Bauunternehmer in der langweiligen Hälfte — und alles ist reparierbar. Fang mit Woche 1 an.

7+

Mann, du machst die harte, gefährliche Arbeit und überreichst den Bauunternehmer dem, der zuerst rangegangen ist. Gute Nachricht: das ist genau das Zeug, das jetzt am leichtesten zu reparieren ist.

Der größte Hebel ist keine billigere Zahl — es ist zuerst zu antworten, einen sicheren Auftrag zu fahren und jeden Bauunternehmer in eine Pipeline von Abrissen und Empfehlungen quer durch seine Baustellen zu drehen. Dein größter Haken ist deine größte Chance. Fang dort an.

Willst du es dir einrichten lassen?

Alles in diesem Playbook kannst du selbst bauen — und solltest du, wenn du die Zeit und die Geduld hast. Viele tun es. Wenn du lieber hättest, dass es einfach erledigt ist — die KI, die dein Telefon im Moment beantwortet, in dem ein Bauunternehmer anruft, den Auftrag qualifiziert und die Besichtigung bucht, eine gerade, aufgeschlüsselte Zahl mit den Schadstoffen ehrlich als eigenem Posten entwirft, die Anzahlung nimmt und auf den Meilensteinen abrechnet und einen Nachtrag markiert, bevor er beißt, die Schadstoff-Freigabe- und Übergabe-Nachweise führt, und den nächsten Abriss von den Bauunternehmern und Bauträgern holt, die schon wissen, dass du ankommst, wenn du es sagst, und die Baustelle sauber zurückgibst — alles in einem, diese Woche in deinem Abbruchbetrieb am Laufen — das ist, was wir bauen. Es heißt

- ✓ 14 Tage kostenlos testen. Jederzeit kündbar. Keine festen Verträge, kein Haken.
- ✓ Nichts Wichtiges — ein Angebot, eine Rechnung, eine Nachricht eines Bauunternehmers — geht je raus, ohne dass du es zuerst siehst.
- ✓ Es lebt in Microsoft Teams und den Werkzeugen, die du schon nutzt.

Sieh es an deinen eigenen Aufträgen laufen auf the-everything-app.com — keine Kreditkarte fürs Anschauen.

Ehrliches Wort: das repariert keinen kaputten Betrieb, und es entscheidet nicht, wie ein Gebäude fällt, beprobt oder beseitigt keinen Schadstoff und ersetzt nicht die zugelassenen Leute, die das machen — das bleibt du, dein Blick auf die Baustelle und deine Fachkunde. Was es repariert, ist der Büro-Job, den du nach Feierabend gratis gemacht hast.