

THE EVERYTHING · PRAXISLEITFÄDEN FÜRS HANDWERK

Das **KI**-Playbook für Elektriker

Wie Sie im Zeitalter der KI einen Elektrobetrieb führen —
und mehr verdienen als Betriebe dreimal Ihrer Größe.

19 SEITEN · DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM TEILEN

THE EVERYTHING

Zuerst lesen

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Elektrobetrieb: eine Bürokraft einstellen, einen Buchhalter bezahlen — und trotzdem um 19 Uhr ans Telefon gehen, während das Abendessen kalt wird.

Heute holt ein Ein-Mann-Elektriker mit dem richtigen Setup mehr Aufträge herein, schreibt schneller Angebote und bekommt sein Geld früher als ein Betrieb mit zwölf Transportern auf der anderen Straßenseite — und verbringt keinen einzigen Abend mit Papierkram.

Er ist nicht klüger als Sie. Er ist kein besserer Elektriker. Und ein Computermensch ist er schon gar nicht — einer der Besten, die wir kennen, hat vor zwei Jahren seine Angebote noch mit dem Stift auf dem Durchschreibeblock im Transporter geschrieben. Er hat nur eine Sache vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs — die Anrufe, die Angebote, die Rechnungen, das Hinterhertelefonieren, die Prüfprotokolle — erledigt sich heute von selbst.** Also hat er seine Energie dorthin gesteckt, wo das Geld ist: auf die Baustelle und zum Kunden.

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

EIN KLARES WORT ZU IHRER QUALIFIKATION

Nichts hier schaltet eine Verteilung frei, stellt einen Stromkreis spannungsfrei oder unterschreibt ein VDE-Prüfprotokoll. Es fasst niemals die Installation an und nimmt niemals eine Anlage ab — das ist Arbeit für die Elektrofachkraft, und die bleibt bei Ihnen. Es trägt den *Bürokram*. Die Elektroarbeit — und die Verantwortung — gehört Ihnen, von Anfang bis Ende.

Was drinsteht

01 Das neue Spielfeld

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

02 Denken Sie KI-first

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

03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

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

04 Angebot, bevor Sie aus der Einfahrt fahren

Die KI baut das Angebot aus Ihren Worten und Ihren Preisen. Sie prüfen und senden.

05 Beahlt werden ohne peinliches Nachhaken

Geld auf dem Konto in 7 Tagen statt 47 — ohne eine einzige peinliche Erinnerungs-SMS.

06 Das Postfach, das sich selbst führt

Sortiert, vorformuliert und mit einem Auge auf Ihrem Geld — auf Wunsch sogar während der Fahrt vorgelesen.

07 Ihre digitale Bürokratie

Das Morgenbriefing, Auftragsakten, die sich selbst anlegen, und der Prüfpapierkram im Griff.

08 Wirken Sie doppelt so groß, wie Sie sind

Alles im eigenen Look, und das Schwungrad aus Bewertungen und Empfehlungen, das sich selbst antreibt.

09 Die Umstellung in 30 Tagen

Woche für Woche, der Vertrauensregler, und warum drei Prozesse besser sind als einer.



Der 2-Minuten-Fehlersuch-Check

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

01

KAPITEL EINS

Das neue Spielfeld

Ein Kunde, bei dem das halbe Haus dunkel ist und der FI-Schutzschalter nicht mehr einrastet, kann nicht beurteilen, ob Sie ein guter Elektriker sind. Nicht in diesem Moment. Er beurteilt Sie nach dem, was er sehen kann — und genau da verlieren die meisten Elektriker still und leise Aufträge, die ihnen sicher waren.

Wenn um 18 Uhr der Strom rausfliegt und nicht wiederkommt, ruft der Hausbesitzer nicht einen Elektriker an. Er ruft fünf an, von oben aus der Google-Liste, und den Auftrag bekommt, wer als Erster drei Dinge richtig macht:

1**Sind Sie tatsächlich rangegangen — oder haben Sie sofort zurückgerufen?**

Der Auftrag mit totem Stromkreis und Brandgeruch geht an den ersten Elektriker, der abnimmt — nicht an den besten. Läuft der Anruf auf die Mailbox, ist er weg, bevor Sie einen Cent angeboten haben.

2**Kam das Angebot schnell — und sah es professionell aus?**

Ein sauberes Angebot für die Zählerschrank-Modernisierung binnen einer Stunde schlägt eine Zahl auf der Rückseite einer Visitenkarte drei Tage später — jedes Mal.

3**War die Zusammenarbeit mit Ihnen einfach?**

Klare Rückmeldungen, kein Hinterherlaufen, kein „Sorry, vergessen zu schicken“. Wer einfach zu handhaben ist, gewinnt die Komplettneverkabelung nach dem FI-Notdienstesinsatz.

Fällt Ihnen auf, worum es bei keinem dieser Punkte geht? Darum, wie gut Sie als Elektriker sind. Alle drei drehen sich um **Büro und Kommunikation** — genau das Zeug, das Sie hassen und für das Sie am Ende eines Tages auf der Baustelle nie Zeit haben.

Und hier kommt, was Ihnen keiner sagt: Die andere Seite des Tisches läuft längst mit KI. Die Versicherung prüft jede Zeile Ihrer Notsicherungs-Rechnung in dem Moment gegen ihre hinterlegten Sätze, in dem Sie sie hochladen. Die großen Gewerbebetriebe jagen ihre Ausschreibungen hindurch. Die Elektro-Ketten lassen genau jetzt ihre Telefone von KI beantworten. Die Frage ist nicht, ob KI ins Elektrohandwerk kommt — sie ist schon da. 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 Betrieb. Die großen Firmen brauchen Ausschüsse, Rollouts und Schulungsprogramme. Sie entscheiden am Dienstag und sind am Freitag am Start. Das Spielfeld hat sich gerade gedreht: Der kleine, schnelle, gut organisierte Elektriker kann jetzt aussehen und arbeiten wie die große Firma — ohne deren Gemeinkosten. Und der Zeitpunkt könnte kaum besser sein: Die Arbeit verschiebt sich zu Ihnen. Jedes zweite Haus will einen FI-Schutzschalter nachrüsten, eine Wallbox, PV-Anlage und Speicher, vernetzte 230-V-Rauchwarnmelder, LED und Einbauspots. Es gibt mehr Elektroarbeit als Elektriker, die sie erledigen — der Engpass in Ihrem Betrieb ist also nicht, Aufträge zu finden, sondern die nicht fallen zu lassen, die Sie schon gefunden haben.

„Aber ich bin kein Computermensch“

Die Handwerker, die das am besten machen, auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger, die wir kennen, 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.“* Wer eine SMS schreiben oder eine Sprachnachricht hinterlassen kann, kann alles in diesem Playbook betreiben. Gut tippen zu können war die alte Anforderung. *Sagen* zu können, was man will, ist die neue — und darin sind Elektriker längst gut.

300–1.000 €
+ pro Monat

So viel kostet die meiste Auftragssoftware fürs Handwerk — und Sie müssen *trotzdem* selbst tippen. Ein Inhaber, den wir kennen, zahlte 1.000 € im Monat, in manchen Monaten 3.000 €, für Software, die sein Team kaum nutzte. Merken Sie sich diese Zahl: Alles in diesem Playbook ersetzt entweder diese Ausgabe oder sorgt dafür, dass sie sich lohnt.

Die Firmen dreimal Ihrer Größe sind langsam, weil sie groß sind. Das ist Ihre Chance. In diesem Playbook geht es darum, sie zu nutzen.

02

KAPITEL ZWEI

Denken Sie KI-first

Bevor wir ein einziges Werkzeug anfassen, müssen wir Ihre Denkweise geradeziehen — denn der größte Fehler ist nicht, die falsche Software zu kaufen. Er besteht darin, KI auf Ihre alte Arbeitsweise zu schrauben und sich zu wundern, warum sich nichts geändert hat.

Jeder Ablauf in Ihrem Betrieb baut auf einer Annahme auf: Ein Mensch muss jeden Schritt tun. Jemand geht ans Telefon. Jemand tippt das Angebot. Jemand hakt der Rechnung hinterher. Jemand legt die Prüfprotokolle 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** — die KI fasst zuerst alles an, und Sie führen die Aufsicht. Drei Denkverschiebungen, jede einzelne von einem echten Handwerksbetrieb gelernt, mit dem wir arbeiten:

Verschiebung eins — delegieren Sie Ergebnisse, nicht Schritte

Hören Sie auf zu überlegen, „welche Knöpfe drücke ich“. Sie reden jetzt mit Ihrem Betrieb, wie Sie mit einem guten Gesellen reden würden: Nennen Sie das Ergebnis, lassen Sie ihn die Schritte klären. Ein Inhaber hat eine Rechnung storniert, sie anteilig neu ausgestellt und den Kunden angemailt — indem er genau das in einem Satz gesagt hat. Ein anderer kauft Material, indem er eine Nachricht von der Theke beim Großhandel schickt — „*Ich stehe beim Großhandel und hole einen Verteiler mit 24 Modulplätzen und FI/LS-Schalter für den Auftrag Schmidt*“ — und die Bestellung, der Beleg und die Buchhaltung erledigen sich von selbst. Seine Worte: „*Das ist eine einzige Nachricht, die einen Haufen Daten macht.*“

Verschiebung zwei — KI zuerst, Sie danach

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

Verschiebung drei — Korrekturen sind Investitionen

Bei normaler Software beheben Sie denselben Fehler für immer. Bei KI beheben Sie ihn einmal. Ein Elektriker sagt ihr, dass eine Standard-Zählerschrank-Modernisierung FI/LS-Schalter auf jedem Stromkreis, einen neuen Hauptschalter und einen Überspannungsschutz umfasst — sie antwortet: „*Das merke ich mir ab jetzt.*“ Und das tut sie. Korrigieren Sie für eine bestimmte Anlage „*einphasig*“ zu „*Drehstrom*“, 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 jedem Vorgang eine Frage: „*Wie sähe das aus, wenn die KI es zuerst anfasst?*“

VORGANG	DER ALTE WEG	KI-FIRST
Kunde ruft um 19 Uhr an, der Strom fliegt raus	Mailbox. Auftrag an den verloren, der rangegangen ist.	Angenommen, erfasst, terminiert — Angebot vor dem Frühstück entworfen.
Lieferung vom Großhandel kommt unvollständig an	Sie merken es Donnerstag, haken Freitag nach, vergessen es Montag.	Am Liefertag markiert, automatisch reklamiert — Sie hören nur davon, wenn es nicht behoben wird.
Neue Preisliste trifft ein	Verschüttet unter 200 E-Mails. Alte Sätze im nächsten Angebot.	Ausgelesen, auf Ihre Sätze angewandt — eine Zeile: „Preise bei sechs Positionen geändert.“
Auftrag ist fertig	Rechnung „heute Abend“. Bewertung nie erbeten.	Rechnung aus der Einfahrt gesendet. Bewertung erbeten, solange sie noch begeistert sind. Erinnerung an die nächste Prüfung gesetzt.

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

03

KAPITEL DREI

Nie wieder einen Auftrag verpassen

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

Elektriker sind darin die schlimmsten Sünder, und das wissen Sie. Sie stecken in einem heißen Deckenhohlraum und ziehen ein Kabel, beide Hände voll, das Telefon klingelt in der Tasche. Es läuft aus. Dieser Anrufer — tote Steckdosen, ein auslösender Stromkreis, ein Anruf ohne Strom, ein Zählerschrank-Auftrag mit echtem Geld — ruft den nächsten Elektriker auf der Liste an. Weg.

30.000 €
+ pro Jahr, ungesehen

Sagen wir, Sie verpassen vier Anrufe pro Woche (die meisten Elektriker unter Volllast verpassen mehr). Sagen wir, jeder dritte war echte Arbeit. Sagen wir, Ihr durchschnittlicher Auftrag liegt bei 800 €. Das ist grob ein verlorener Auftrag pro Woche, der direkt zu dem wandert, der als Nächstes rangegangen ist — Jahr für Jahr. Sie spüren es nie, weil Sie nie wussten, dass das Telefon geklingelt hat.

Und der Clou: Der Kunde, der Sie anruft, hinterlässt keine Nachricht auf der Mailbox. Er ruft den Nächsten an. **Auf der Mailbox sterben Aufträge.** Die alte Lösung war „mehr Anrufe annehmen“. Die KI-first-Lösung ist größer — denn ein Anruf sind eigentlich zwei Probleme, und die meisten Elektriker denken immer nur an das erste.

Problem eins — der Anruf, den Sie nicht annehmen konnten

Sie stehen auf der Leiter, im Dachboden oder fahren. Eine KI-Empfangskraft geht im Namen Ihres Betriebs ran, rund um die Uhr, klingt am Telefon normal, nimmt die Auftragsdetails auf — *was* (tote Steckdosen, auslösender FI-Schutzschalter, kein Strom, Brandgeruch), *wo* und *wie schlimm* —, trägt es in Ihren Kalender ein, hebt einen echten Notfall nach oben und schickt Ihnen eine Zusammenfassung per SMS, bevor Sie wieder von der Leiter steigen. Sie macht keine Pause, wird nicht krank und kostet einen Bruchteil einer Arbeitskraft.

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

Seien Sie ehrlich: Wie oft haben Sie vom Fahrersitz aus gesagt „Ja klar, bis Donnerstag haben Sie das Angebot für die Zählerschrank-Modernisierung“ — und beim nächsten Auftrag ist es weg? Sie sind nicht unorganisiert. Sie haben viel zu tun, und Ihr Kopf ist Ihr Ablagesystem. Genau hier verändert KI-first, was ein Telefon überhaupt ist:

- **Jeder Anruf wird erfasst.** Aufgezeichnet, verschriftlicht, dem Auftrag zugeordnet. Sechs Wochen später, wenn der Kunde sagt „aber Sie haben gesagt, der Tausch des FI-Schutzschalters ist inklusive“, können Sie nachsehen, was tatsächlich gesagt wurde.
- **Die Versprechen kommen automatisch heraus.** „Angebot bis Donnerstag.“ „Beim Großhandel wegen des Drehstromzählers anrufen.“ Aus dem Gespräch herausgezogen — Sie schreiben nichts auf, weil Sie am Steuer saßen.
- **Die Versprechen erinnern Sie.** Donnerstagsmorgen: „Sie haben Dieter gesagt, er bekommt heute sein Zählerschrank-Angebot — soll ich es anstoßen?“ Das Nachfassen, das Ihre Mitbewerber nie schicken, passiert jetzt jedes Mal.
- **Und wenn sie hat, was sie braucht, startet die Arbeit von selbst.** Der Anruf hat den Auftrag, die Adresse, den Umfang 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 19 Uhr, auch samstags.
- ✓ Ein durchsuchbares Protokoll jedes Anrufs — „was hatten wir zu den zusätzlichen Einbauslots vereinbart?“
- ✓ Versprechen landen irgendwo, das Sie erinnert — nicht in einem Notizblock, nicht in Ihrem Gedächtnis.
- ✓ Auftragsdetails aus dem Anruf fließen in den Auftrag — nicht dreimal neu getippt.

DIE MARKE EIGENBAU

Leiten Sie Ihre Nummer an einen Telefonservice mit knappem Skript um — Name, Ort, was gebraucht wird, „er ruft binnen einer Stunde zurück“. Und sprechen Sie Ihre Versprechen als Sprachnotiz ein, bevor Sie losfahren. Allein das gewinnt Aufträge.

DIE RUNDUM-SORGLOS-VARIANTE

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

04

KAPITEL VIER

Angebot, bevor Sie aus der Einfahrt fahren

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

So läuft es wirklich. Sie machen den Vor-Ort-Termin, sagen „das schicke ich Ihnen heute Abend rüber“ — dann kommen Sie erschöpft nach Hause, die Kinder wollen essen, und das Angebot entsteht um 21:30 Uhr. Oder morgen. Oder Donnerstag. Währenddessen hat der Kunde am selben Tag, an dem er Sie gesehen hat, zwei weitere Angebote bekommen.

Tempo

gewinnt Angebote

Nicht der Preis. Das Tempo. Der Elektriker, dessen Angebot eintrifft, während der Kunde noch in der Einfahrt steht, gewinnt erschreckend oft — selbst wenn er teurer ist. Ein schnelles, professionelles Angebot signalisiert das Eine, was der Kunde will: Der Mann hat seinen Laden im Griff.

Der alte Rat war „nutz Vorlagen, kalkulier vom Handy“. Vergessen Sie das. KI-first-Kalkulation heißt: **Die KI baut das Angebot. Sie prüfen es.** So sieht das heute in einem echten Elektrobetrieb aus.

- **Sie sprechen, sie baut.** Gehen Sie den Auftrag ab, diktieren Sie, was Sie sehen — „*Verteiler auf 24 Module aufrüsten, FI/LS-Schalter auf jedem Stromkreis, neuer Hauptschalter, eine Zuleitung zum Schuppen legen, Zählerschrank aufräumen, ein halber Tag plus Material*“ — und sie macht daraus ein bepreistes, aufgeschlüsseltes, professionelles Angebot auf Ihrer Vorlage.
- **Es kalkuliert aus IHRER Historie.** Füttern Sie es mit Ihren früheren Angeboten, und es lernt Ihre Sätze, Ihre Margen, wie Sie einen Auftrag aufschlüsseln. Andere Sätze für einen Bauträger mit Festpreisvertrag als für einen einmaligen Privatkunden? Es hält sie sauber auseinander.
- **Es kennt Ihre Regeln — weil Sie es einmal angelernt haben.** Was „instand setzen und abnehmen“ umfasst, Ihre Standardleistungen bei einer Zählerschrank-Modernisierung, Ihre Anfahrtspauschale. Lernen Sie es an wie einen Lehrling; anders als ein Lehrling vergisst es nie.
- **Es fängt auf, was Sie vergessen haben.** Ein echter Handwerksbetrieb hat einen Auftragsbericht eingespeist, und das KI-Angebot kam zurück — inklusive der Anfahrt, die ein bezahlter Kalkulator beim selben Auftrag vergessen hatte. Es wird um 21:30 Uhr nicht müde. Genau darum geht es.
- **Es kann sogar Preise besorgen.** Fehlt ein aktueller Preis für einen FI/LS-Schalter oder eine Wallbox? Es sieht beim Großhandel nach und trägt ihn ein — Sie korrigieren, falls es die falsche Ausführung erwischt hat, und es 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. Eines habe ich gestern gemacht, das hätte zwei Tage gedauert — noch am selben Tag rausgeschickt.“ Die Preise lagen „so gut wie gleichauf“ mit seinen eigenen Zahlen, weil sie aus seinen früheren Angeboten gelernt hat.

Dann der Teil, den alle überspringen — **das Nachfassen**. Eine Nachricht, zwei Tage später: „Kurze Rückfrage, ob das Angebot für die Zählerschrank-Modernisierung angekommen ist — ich gehe es gern mit Ihnen durch.“ Diese eine Nachricht gewinnt mehr Aufträge, als es ein Preisnachlass je könnte, weil die meisten Mitbewerber sie nie schicken. KI-first ist das Nachfassen keine Gewohnheit, die Sie sich antrainieren. Es passiert einfach.

Das zählt am meisten bei den großen Aufträgen, die auf Sie zukommen, ob Sie ihnen nachjagen oder nicht — Wallboxen, PV-Anlage und Speicher, Komplettneuverkabelungen, Drehstrom-Aufrüstungen für eine Werkstatt. Das sind die Angebote, auf denen ein Kunde sitzt und die er vergleicht. Der Elektriker, der noch am selben Nachmittag eine saubere, aufgeschlüsselte Zahl liefert und zwei Tage später nachhakt, hat die Entscheidung schon gerahmt, bevor die anderen zwei ihren Laptop überhaupt aufgeklappt haben.

ES GEHT NICHT UM DIE SOFTWARE

Es geht um den Standard: am selben Tag, professionell, aus Ihren eigenen Zahlen kalkuliert, nachgefasst. Ein Elektriker mit einem Durchschreibeblock, der diesen Standard hält, schlägt einen Elektriker 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 ans Geld — was für die meisten Elektriker ein zweiter, unbezahlter Job ist, vor dem sie keiner gewarnt hat.

7 Tage
statt 47

Die durchschnittliche Handwerksrechnung wird rund sechs Wochen nach dem Versand bezahlt. Nicht, weil Kunden nicht zahlen wollen — die meisten vergessen es einfach, und Ihnen ist es unangenehm, zu drängeln. Also liegt das Geld draußen, während Sie Material über die Karte vorfinanzieren.

Das Nachhaken ist ein **System**problem, kein Menschenproblem. Reparieren Sie das System, und Sie führen nie wieder das unangenehme Gespräch — oder schicken diese peinliche „hake nochmal wegen der Rechnung nach“-SMS.

Das System, das Sie in einer Woche bezahlt

- 1 Rechnung in der Sekunde, in der der Auftrag fertig ist — vor Ort**
Jeder Tag, den Sie warten, ist ein Tag mehr bis zur Zahlung. KI-first ist es ein Satz aus dem Transporter: „Rechnung für den Auftrag Wagner.“ Positionen aus dem Angebot, Ihre Konditionen, ihre E-Mail. Fertig.
- 2 Machen Sie das Bezahlen lächerlich einfach**
Ein „Jetzt bezahlen“-Link wird schneller bezahlt als „hier meine Bankverbindung“. Räumen Sie jeden Schritt zwischen dem Wunsch zu zahlen und dem erledigten Zahlen weg.
- 3 Automatisieren Sie die höflichen Erinnerungen**
Eine freundliche Erinnerung an Tag 3, 7 und 14 — automatisch, sodass Sie sie nie selbst schicken. Dann eine Monatsübersicht und ein Hinweis an Sie nur, wenn jemand wirklich überfällig ist. Das ist Tausende Euro wert im Cashflow.
- 4 Verschärfen Sie den Ton nur, wenn es sein muss**
Die meisten zahlen bei Erinnerung eins oder zwei. Der seltene Nachzügler bekommt eine bestimmtere — immer noch professionelle — Nachricht. Sie bleiben die ganze Zeit der Gute.

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

06

KAPITEL SECHS

Das Postfach, das sich selbst führt

Ihr Postfach ist die Stelle, an der leise Geld hinaus- und Stress hineinsickert.

Kontoauszüge vom Großhandel, Kundenfragen, Materialbestellungen, Preislisten-Updates, der Bauträger, der einem Prüfprotokoll hinterherjagt — alles vermischt mit Werbemüll, alles trifft ein, während Sie bis zu den Ellbogen in einem Auftrag stecken. Ein Filialleiter, mit dem wir arbeiten, fing mit einem Rückstau von 24.000 E-Mails an: „*Ich las eine E-Mail, und sie ging verloren. Ich konnte sie nicht mal wiederfinden.*“

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

- **Vorsortiert.** Die drei E-Mails, die heute zählen, steigen nach oben, markiert mit dem Warum — „das hier ist eine Frist, die müssen Sie prüfen.“ Die Zeitfresser werden gefiltert, bevor sie Sie einen Gedanken kosten.
- **Vorformuliert.** Routineantworten — „ja, wir montieren Wallboxen“, „wir sind bis Dienstag ausgebucht“, „hier eine grobe Preisidee für die Einbauspots“ — geschrieben und wartend. Sie überfliegen, feilen, senden.
- **Auf Zuruf beantwortet.** Derselbe Leiter fragt jetzt einfach: „Wie ist die aktuelle Preisänderung vom Großhandel?“ — und es findet die neueste sofort, verknüpft sogar einen Hersteller mit dem Händler, der unter anderem Namen antwortet.

DER TEIL, DEN KEINER ERWARTET — ES BEWACHT IHR GELD

Weil die KI alles liest, fängt sie Dinge auf. Ein Betrieb: „*Es hat mir schon Tausende bei falsch bestellten Produkten gespart — es sagte: Moment, nach Ihren früheren Aufträgen wollen Sie wahrscheinlich dieses hier.*“ Bei einem anderen hat ein Lieferant versehentlich mit 50 % Abweichung fakturiert — automatisch markiert, bevor sie bezahlt wurde.

Es geht nicht um ein schlauerer Postfach. Es geht darum, dass eine ernsthafte Anfrage nie wieder am Boden eines Stapels von Großhandels-Kontoauszügen stirbt.

07

KAPITEL SIEBEN

Ihre digitale Bürokraft

Jeder Elektrobetrieb hat eine Bürokraft. In den meisten sind das Sie — schlecht, um 22 Uhr, weil sonst keiner da ist.

+20 Aufträge
in einer Woche

Die Bürokraft einer Baukolonne 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 diese Woche wohl 20 Aufträge zusätzlich.*“ Nicht die Woche überstehen. Ihre stärkste Woche.

Die Arbeit der Bürokraft ist das Bindegewebe: Was steht heute an, wer erwartet Sie wann, wo sind die Fotos von der Verteiler-Modernisierung bei Hoffmann, wo ist das Prüfprotokoll, wurde das Material bestellt. Sie müssen diese Person nicht einstellen. Sie brauchen das System, das diese Person führen würde.

Das Morgenbriefing

Bevor Sie den Schlüssel drehen: die heutigen Aufträge der Reihe nach, wem Sie wegen der Zahlung nachgehen, was auf Material wartet, und die eine Sache, die Sie beißt, wenn Sie sie vergessen. Zwei Minuten bei einem Kaffee — und Ihre Kolonne weiß es auch.

Auftragsakten, die sich selbst anlegen

Jedes Foto, jedes Angebot, jede Rechnung und jede Baustellennotiz heftet sich an den richtigen Auftrag — sodass, wenn der Kunde in acht Monaten wegen desselben Zählerschranks anruft, die ganze Geschichte da ist und nicht über Ihre Kamerarolle und drei SMS-Verläufe verstreut.

Nachweise ohne das Grauen

Die Nachweise, die zum Handwerk gehören — das VDE-Prüfprotokoll der Abnahmeprüfung nach DIN VDE 0100-600, Ihre DGUV-V3-Prüfprotokolle für ortsveränderliche Geräte, die Rauchwarnmelder-Abnahmen — werden angestoßen, dem Auftrag zugeordnet und dort abgelegt, wo Sie sie tatsächlich wiederfinden. Nie für Sie erfunden und nie ein Ersatz für Ihre fachlich verantwortete Abnahme der Anlage — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

Was nicht im System ist, existiert nicht — damit Ihr Kopf die Installation halten kann statt den Papierkram.

08

KAPITEL ACHT

Wirken Sie doppelt so groß, wie Sie sind

Hier ein Geheimnis, auf dessen Nichtwissen die großen Firmen bauen: Das meiste an „professionell wirken“ ist Auftreten — und Auftreten ist heute fast umsonst.

Ein Ein-Transporter-Elektriker und eine Fünfzig-Mann-Firma können dasselbe makellose Angebot im eigenen Look verschicken. Der Kunde kann nicht unterscheiden, welches welches ist — der kleine Betrieb, der sich die Mühe macht, wird also behandelt wie der große und darf auch so abrechnen. Beim ersten Auftreten 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 wiederkommen lässt.
- B** **Bewerten** — bitten Sie im glücklichsten Moment um die Google-Bewertung, direkt nach gut gemachter Arbeit, automatisch, mit dem Link. Bewertungen gewinnen Ihnen die nächsten zehn Aufträge, während Sie schlafen.
- E** **Empfehlen** — zufriedene Kunden empfehlen weiter, wenn Sie es leicht machen und daran erinnern. „Kennen Sie noch jemanden, der Hilfe braucht? Wir kümmern uns um ihn wie um Sie.“
- N** **Nachverkaufen** — die Zählerschrank-Prüfung, die nächstes Jahr fällig ist; die zusätzlichen Einbauspots und die Deckenventilatoren, die beim Rundgang erwähnt wurden — 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. Und das Elektrohandwerk ist dafür gebaut: Fast jeder Auftrag, den Sie erledigen, sät still den nächsten. Sie montieren dieses Jahr die Wallbox, und der Speicher ist ein Thema fürs nächste; Sie modernisieren den Verteiler, und die Thermografie-Prüfung wird später fällig; Sie tauschen die Rauchwarnmelder, und die Uhr für die nächste Wartung fängt an zu ticken. Ein Mensch vergisst all das. Ein System nie.

FANGEN SIE HEUTE AN — AUCH GANZ OHNE TECHNIK

Bitten Sie jeden zufriedenen Kunden um eine Bewertung, bevor Sie die Baustelle verlassen, und schicken Sie mit jeder Rechnung saubere Vorher-Nachher-Fotos des neuen Verteilers. 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 Elektriker es nicht zum Laufen bringen, ist, dass sie alles auf einmal versuchen, mittendrin überfordert sind und zum Alten zurückkehren. Also: eine Sache nach der anderen, ohne die Arbeit zu unterbrechen.

1

Woche 1 — Das größte Leck stopfen: das Telefon

Jeder Anruf angenommen, jeder Anruf erfasst, Versprechen automatisch herausgezogen. Das hier zahlt sich sofort für die ganze Sache aus, und es ist das, was Sie zuerst spüren.

2

Woche 2 — Die Kalkulation richten

Die KI entwirft aus Ihrem Diktat und Ihrer bisherigen Preisgestaltung; Sie korrigieren — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Angebote am selben Tag, mit dem Nachfassen nach zwei Tagen. Sehen Sie Ihrer Abschlussquote beim Steigen zu.

3

Woche 3 — Das Bezahlwerden richten

Rechnung bei Auftragsende, einfaches Zahlen, automatische Erinnerungen — wobei Sie alles rund ums Geld genehmigen, bis sie sich die Leine verdient hat. Die Woche, in der Ihr Kontostand anders aussieht.

4

Woche 4 — Das Backoffice übergeben

Postfach vorsortiert und vorformuliert, Morgenbriefing läuft, Auftragsakten legen sich selbst an, Bewertungen werden 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 fängt an, ein System zu sein.

Der Vertrauensregler — wie Sie übergeben, ohne den Schlaf zu verlieren

Sie geben einem Erstlehrjahr-Lehrling nicht am ersten Tag den Transporter. Hier genauso:

1

Woche 1–2: sie fragt zu allem

Jeder E-Mail-Entwurf, jede Rechnung — „das würde ich schicken, in Ordnung?“ Sie genehmigen, korrigieren, lehren.

2

Woche 3–4: sie fragt zum Wichtigen

Routineantworten gehen einfach raus; Geld und Neukunden bekommen weiter Ihr Nicken.

3

Ab dem zweiten Monat: sie fragt bei Ausnahmen

Sie haben ihr wochenlang zugesehen, wie sie richtig liegt. Jetzt läuft sie, und Sie bekommen das Morgenbriefing und die Hinweise. Sie sind weiter der Chef — Sie sind nur kein Engpass mehr.

Die Fehler, an denen gute Elektriker aufgeben, 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 schrauben.** Wenn Sie noch alles in dieselbe alte Software tippen und die KI bitten zu „helfen“, haben Sie den Punkt verfehlt. Zeichnen Sie den Ablauf neu (Kapitel 2).
- **Es wie Software behandeln statt wie Personal.** Software richten Sie einmal ein und verfluchen sie für immer. Das hier lernen Sie an — und es wird jede Woche besser. Die Handwerker, die am meisten herausholen, reden den ganzen Tag mit ihm, wie mit ihrem besten Gesellen.
- **Auf perfekt warten.** Ein grobes System, das heute läuft, schlägt ein perfektes, das Sie einrichten, „wenn es ruhiger wird“. Es wird nie ruhiger.



BEVOR SIE DAS AUS DER HAND LEGEN

Der 2-Minuten-Fehlersuch-Check

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

- ☐ Ich verpasse regelmäßig Anrufe während der Arbeit — 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 nachhakte.
- ☐ Meine Angebote gehen öfter „heute Abend“ raus als „auf der Stelle“.
- ☐ Ich fasse nach dem Angebot nicht immer nach.
- ☐ Meine Rechnungen brauchen länger als zwei Wochen bis zur Zahlung.
- ☐ Ich habe im letzten Monat eine peinliche „hake nur wegen der Rechnung nach“-Nachricht geschickt.
- ☐ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges geht unter.
- ☐ Wenn ein Kunde wegen eines Auftrags vom letzten Jahr anruft, bräuchte ich eine Weile, um die Details zu finden.
- ☐ Ich bitte nicht jeden zufriedenen Kunden um eine Bewertung.
- ☐ Meine Prüfprotokolle leben im Handschuhfach, in der Mittelkonsole des Transporters und in drei SMS-Verläufen.

0–2

Sauber geführt. Ein paar Feinheiten, und Sie fliegen.

3–6

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

7+

Ganz ehrlich: Sie machen jede Woche einen zweiten Job umsonst. Gute Nachricht: Es ist genau das Zeug, das sich jetzt am leichtesten beheben lässt.

Wie auch immer Ihre Zahl aussieht — 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 Sie es lieber einfach erledigt hätten — die KI, die Ihr Telefon beantwortet, jedes Versprechen erfasst, Ihre Angebote baut, Ihren Rechnungen hinterhergeht und Ihr Backoffice führt, alles aus einer Hand, diese Woche in Ihrem Elektrobetrieb am Werk — dann ist das 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 sehen.
- ✓ 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 keine Kreditkarte nötig.

Ehrlicher Hinweis: Das repariert keinen kaputten Betrieb, und es trifft nicht die elektrotechnischen Entscheidungen und nimmt die Anlage nicht ab — das bleiben Sie und Ihre Qualifikation. Was es repariert, ist die Büroarbeit, die Sie nach Feierabend umsonst gemacht haben.