

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Das KI-Playbook für den Erdbau

Wie du im KI-Zeitalter einen Erdbaubetrieb führst

— und werde der Erdbauunternehmer, mit dem die Bauunternehmer jede Baustelle ausheben.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM TEILEN

THE EVERYTHING

Lies das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Erdbaubetrieb: jemand am Telefon, ein Buchhalter, und trotzdem den Aushub, den Abtransport und die Fels-Reserve auf einem Zettel im LKW zwischen zwei Baustellen ausgerechnet.

Heute beantwortet ein kleiner Erdbauunternehmer mit dem richtigen Setup jeden Anruf des Bauunternehmers im Moment, in dem er eingeht, kalkuliert den Baugrund gerade heraus — den Aushub, die Leitungen, den Abtransport, den Fels und das Wasser, das er treffen könnte, das Abgraben auf Niveau — und macht aus einer Handvoll Bauunternehmer und Bauträger eine Pipeline wiederkehrender Baustellen-Aushübe, 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, baugrund-gerechten Angebote, die Leitungsortungen, die Deponiescheine, die Höhen-Übergabe — kann sich jetzt selbst erledigen. Also steckte er seine Kraft dahin, wo das Geld und das Risiko sind: auf die Baustelle, einen sicheren Aushub, und darin, der Erdbauunternehmer zu werden, dem ein paar gute Bauunternehmer eine Baustelle anvertrauen und höhengerecht 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 Erdbauunternehmer aufgeben, bevor es zündet. Lies es von vorn bis hinten und du führst einen strafferen, sichereren, profitableren Erdbaubetrieb als jetzt, selbst wenn du nie einen Cent für Software ausgibst.

EIN KLARES WORT DAZU, WAS DEINS BLEIBT

Nichts hier entscheidet, wie eine Baustelle ausgehoben wird, liest den Baugrund, oder ersetzt den fähigen Baggerfahrer, der die Maschine führt — und es ersetzt nie deinen Blick auf die Baustelle, deine Fachkunde oder die Regeln, nach denen du arbeitest. Es trägt den Papierkram. Was unter der Oberfläche steckt — Fels, das Grundwasser, der Boden, die Leitungen —, ist eine Sache für einen ordentlichen Vor-Ort-Termin und, wo es eins gibt, das Bodengutachten, nie eine Zahl, die ein Computer erfindet; wie ein Aushub sicher gehalten wird, wie die Leitungen geortet werden, bevor der Löffel in den Boden geht, und wie die Nachbarn und der Grund nebenan geschützt werden, ist dein Urteil und das deiner Kolonne; und die Sicherheit des Auftrags 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 den Vor-Ort-Termin, und werde der Feste, mit dem er jede Baustelle aushebt.

04 Kalkulier den Baugrund gerade heraus — samt Fels

Der Angebotsumfang, der verborgene Untergrund 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 Leitungsort- und Höhen-Nachweise, die sich selbst bauen.

08 Wirk doppelt so groß, wie du bist

Alles gebrandet, der Sicherheits- und Zuverlässigkeitsbeweis, und die Bau-Pipeline-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 Aushubs 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 Erdbauunternehmer 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 aushebt — jemand, der den Boden ausgehoben, auf Niveau und richtig braucht, damit seine Bodenplatte, die Fundamente oder der Tiefbau starten können. Und das macht den verpassten Anruf so teuer: er ruft an, weil sein Bauablauf nicht anfangen kann, bevor der Boden ausgehoben ist. Der Auftrag geht an den, der drei Dinge zuerst richtig macht:

- 1 Bist du rangegangen — und hast eine gerade Richtung genannt?** Der erste Erdbauunternehmer, der abnimmt und den Auftrag durchspricht, gewinnt den Vor-Ort-Termin. Lass es durchläuten, während du einen Bagger fährst, und er ruft die nächste Truppe — und zieht vielleicht seine ganze Bau-Pipeline mit.
- 2 Kommst du an, wenn du es sagst, und ist es sicher und richtig?** Ein Bauunternehmer braucht die Baustelle im Zeitplan ausgehoben, die Leitungen geortet, bevor der Löffel in den Boden geht, und den Boden höhengerecht und verdichtet fürs nächste Gewerk. Zuverlässig und sicher schlägt billig und leichtsinnig jedes Mal — denn ein verpfuschter Aushub oder eine getroffene Leitung ist auch sein Problem.
- 3 Bist du ehrlich, was den Baugrund angeht?** Der Fels, das Wasser, der Aushub, die Verdichtung — vorab benannt. Eine billige Zahl, die einfachen Boden annimmt und mitten im Aushub eine Fels-Variation 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 Erdbau 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 Erdbauunternehmer 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 ausgehoben 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 Erdbauunternehmer, die einen Bauunternehmer täglich durch den Baugrund, die Zufahrt und den Aushub 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 Aushub, den Abtransport und die Fels-Reserve aus. Jemand behält die Leitungsortungen, die Deponiescheine, die Höhen-Abnahme 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 Aushub 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 baugrund-gerechte Angebot 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 den Aushub, die Leitungsortung, den Abtransport, die Fels- und Wasser-Reserve und das Abgraben auf Niveau benennt — und dass du nie eine Festzahl auf Boden gibst, den du nicht gesehen hast — 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 Erdbauunternehmer.	Beantwortet und qualifiziert, Vor-Ort-Termin gebucht — eine gerade, baugrund-gerechte Zahl bis zum Morgen entworfen.
Der Löffel findet Fels, der nicht offensichtlich war	Peinlicher Anruf mitten im Aushub, der Bauunternehmer fühlt sich überrumpelt.	Im Moment, in dem er getroffen wird, gemeldet, dem Bauunternehmer gesagt, was das Felsbrechen kostet, bevor es weitergeht.
Neue Deponie- oder Spritpreise kommen	Unter 200 Mails begraben. Alte Abtransport-Sätze im nächsten Angebot.	Herausgezogen, auf deine Sätze angewandt — „Deponiegebühren hoch, Abtransport-Posten angepasst.“
Ein Auftrag ist fertig	Höhen- und Ortungsnachweise auf dem Handy, Scheine im LKW.	Übergabepaket am Auftrag zusammengestellt, der nächste Aushub 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 Erdbau kommt nicht als Notfall. Sie kommt als Anruf von einem Bauunternehmer oder Bauträger, dessen Neubau nicht anfangen kann, bevor der Boden ausgehoben ist — und sie ist verderblich auf eine brutale Weise: wer zuerst rangeht, gewinnt den Vor-Ort-Termin, und wer langsam ist, bekommt keine zweite Chance, weil er den nächsten Erdbauunternehmer auf der Liste anruft. Der Anruf brummt um 16 Uhr im Führerhaus, während du mitten im Aushub einen Bagger fährst. Er läutet durch. Der Bauunternehmer ruft die nächste Truppe, bucht den Termin bei ihr, und jetzt sind sie der Feste. Weg — und nicht nur dieser Auftrag, vielleicht jede Baustelle, die dieser Bauunternehmer als Nächstes aushebt.

Zuerst dran

gewinnt die Baustelle

Ein Bauunternehmer ruft an, weil sein Bauablauf nicht anfangen kann, bevor der Boden ausgehoben ist. Ein verpasster Anruf ist kein aufgeschobener Verkauf — es ist der Auftrag, und oft die ganze Bau-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 ausgehoben wird, die Zufahrt für die Maschinen, ob Fels oder ein Bodengutachten wahrscheinlich ist, wie viel Aushub — während du einen Bagger fährst oder schläfst. Und sie tut das, was den Auftrag gewinnt: sie antwortet zuerst, jedes Mal, damit du der Erdbauunternehmer bist, der den Vor-Ort-Termin bucht, während die anderen noch auf der Mailbox sind.

Problem zwei — die Beziehung, die keiner aufgebaut hat

Ein Erdbaubetrieb wird nicht auf einem Auftrag gewonnen — er wird gewonnen, indem du der Feste von ein paar guten Bauunternehmern und Bauträgern wirst. Die meisten Erdbauunternehmer geben ein Angebot ab und denken nie darüber hinaus. Der, der jedes Mal zuerst antwortet, ankommt, wenn er es sagt, einen sicheren Aushub fährt und die Baustelle höhengerecht übergibt, ist der, den dieser Bauunternehmer für die nächste Baustelle anruft, und die 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 ausgehoben braucht.
- ✓ Ein durchsuchbarer Datensatz jedes Anrufs — „was haben wir zum Baugrund und zum Aushub für die Baustelle Rossi vereinbart?“
- ✓ Nachfassaktionen, die dich vor den Bauunternehmern und Bauträgern halten, die zählen — damit du bei ihrer nächsten Baustelle der Erdbauunternehmer bist, den sie anrufen, keine Nummer, die sie verloren haben.
- ✓ Auftragsdetails aus der Anfrage — Baustelle, was ausgehoben wird, Zufahrt, wahrscheinlicher Fels — 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 den Vor-Ort-Termin bucht — und dich zu dem Festen macht, mit dem sie jede Baustelle ausheben.

04

CHAPTER FOUR

Kalkulier den Baugrund gerade heraus — samt Fels

Der Erdbau hat eine Kalkulationsform, die die meisten Gewerke nicht haben: die Zahl am Telefon ist nie der Auftrag. Ein Aushubpreis ist ein *Umfang* — das Einmessen, der Aushub, die Leitungen geortet, der Aushub abgefahren, der Fels und das Wasser, falls sie da sind, und der Boden auf Niveau abgegraben und verdichtet — und die Gefahr lebt in dem Teil des Bodens, den du nicht sehen kannst.

Der Baugrund, keine Zahl

und der Fels ist der Verräter

Ein Aushubauftrag ist ein Umfang, kein Preis: das Einmessen auf Niveau, der Aushub selbst, das Orten der Leitungen, bevor der Löffel in den Boden geht, das Abfahren und Deponieren des Aushubs, der Fels oder das Wasser, falls du drauf triffst, und das Abgraben und Verdichten des Bodens, richtig für die Bodenplatte. Der Billiganbieter nimmt einfachen Boden an und „vergisst“ die Fels-Reserve, den Abtransport und die Verdichtung, um billiger zu wirken, und springt dann eine teure Variation, sobald der Löffel Fels findet. Rechne mit dem Baugrund, preis ihn ehrlich ein, und du bist der Erdbauunternehmer, 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 Aushub kalkulieren, ohne das Grundstück, die Zufahrt und das Gefälle zu sehen und mit dem zu rechnen, was unter der Oberfläche steckt. Der ehrliche Zug: eine grobe Richtung geben, dann einen Vor-Ort-Termin — den Baugrund lesen und, wo es eins gibt, das Bodengutachten — 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 ausgehoben wird, die Zufahrt, ob Fels oder ein Bodengutachten wahrscheinlich ist, wie viel Aushub, und das Niveau, das die nächste Stufe braucht.
- ✓ **Sie kalkuliert aus DEINER Struktur.** Füttere sie mit deinen alten Aufträgen und sie lernt deine Sätze und deine Abtransportkosten — und entwirft eine gerade, aufgeschlüsselte Zahl mit dem Fels und dem Wasser als eigene Reserven, nicht eine flache Zahl, die tut, als wäre der Boden einfach.
- ✓ **Sie fängt, was ein müdes Angebot fallen lässt.** Sie vergisst nicht die Leitungsortung, die Deponiegebühren, oder dass ein Grundstück am Hang oder nah am Wasser den Baugrund gerechnet haben will, bevor jemand einen Preis festlegt.

Der verborgene Untergrund

die Reserve, die du nie weglässt

Hier der Vertrauenskiller dieses Gewerks: ein Anbieter nimmt einfachen Boden an, lässt die Fels-Reserve, den Aushub und die Verdichtung von der Zahl weg, gewinnt über den Preis, und springt dann entweder einen großen „Nachtrag“, sobald der Löffel Fels oder Wasser findet, oder schneidet die Ecke. Der ehrliche Erdbauunternehmer sagt es klar vorab: dieses Grundstück könnte Fels oder einen hohen Grundwasserspiegel bergen, so habe ich dafür Reserve gelegt, und genau das ändert sich, wenn wir drauftreffen — ein echter Teil des Auftrags, den ein gerades Angebot benennt und ein billiges versteckt. Sich zu weigern, das Loch als einfach hinzustellen, ist nicht Sturheit. Es ist der ganze Grund, warum ein guter Bauunternehmer dich wählen sollte.

Der Vor-Ort-Termin bei einem heiklen Grundstück ist keine Hürde — er ist der Verkauf

Bei jedem Grundstück am Hang, nah am Wasser oder mit unbekanntem Boden ist der Zug: gib eine grobe Richtung, buch den Termin und rechne mit dem Baugrund, 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, wenn der Löffel Fels findet. „Ich gebe dir jetzt einen Richtwert und einen festen Preis mit Umfang, sobald ich die Baustelle gesehen und den Baugrund gelesen habe, 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 ausgehoben und auf Niveau, Ortungs- und Höhen-Nachweise sind bei dir — was ist die Nächste?“ Diese eine Gewohnheit gewinnt mehr wiederkehrende Aushübe, 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, mit dem Baugrund ehrlich rechnen, die Leitungen orten, bevor der Löffel in den Boden geht, und die Baustelle ausgehoben, höhengerecht und richtig übergeben. Ein Erdbauunternehmer 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 Erdbau ist das selten eine Rechnung. Da ist eine Anzahlung zum Anrücken, die Teilzahlungen, während der Aushub läuft, und die Abtransport- und Deponiekosten, 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 geortet, Grobaushub fertig, Aushub abgefahren, Boden auf Niveau abgegraben und verdichtet — und jeder Nachtrag als *Gespräch vor der Arbeit* geführt, nicht danach gesprungen. Ein überraschender „Nachtrag“ auf einer Aushubrechnung — besonders ein Fels-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 der Vor-Ort-Termin erledigt ist, schlägt „hier sind unsere Bankdaten“ — und sie bindet den Bauunternehmer und deckt das Anrücken der Maschinen.
- 2 **Rechne auf den Meilensteinen ab.** Teilzahlungen, wie der Auftrag läuft — Leitungen geortet, Grobaushub fertig, Aushub abgefahren, Baustelle auf Niveau abgegraben und verdichtet — damit keiner den ganzen Auftrag auf Vertrauen trägt und der Bauunternehmer immer weiß, wo die Zahl steht.
- 3 **Führ das Nachtrags-Gespräch früh.** Findet der Löffel Fels oder Wasser, das von der Oberfläche nicht kalkulierbar war, 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.

Bodengutachten, ein Bauunternehmer, der einen Starttermin bestätigt, ein Leitungsortungs-Ergebnis, das zurückkommt, Deponie-Wiegescheine, eine Baggermiet-Rechnung, 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 Leitungsortung für die Baustelle Rossi, du kannst ausheben.“
- ✓ **Entworfen.** Routine-Antworten — „ja, wir fahren den Aushub ab“, „wir können Donnerstag anfangen, sobald die Leitungen geortet sind“ — geschrieben und wartend. Du schaust, feilst, sendest.
- ✓ **Auf Abruf beantwortet.** „Was haben wir den Aushub Rossi kalkuliert, und ist das Bodengutachten 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 Erdbaubetrieb 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 Vor-Ort-Termine und Starttermine in Reihenfolge, welche Baustellen auf eine Leitungsortung warten, bevor du ausheben kannst, auf welches Bodengutachten du wartest, welcher Bauunternehmer heute ein Nachfassen bekommen sollte, wem du für eine Teilzahlung hinterherläufst, und die eine Ortung, Höhe oder der Deponieschein, 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 Bodengutachten 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 Baugrund, das Leitungsortungs-Ergebnis, die Deponie-Wiegescheine, die Höhen- und Verdichtungsnachweise — alles an einem Ort.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Leitungsortungs-Nachweis, die Deponiescheine, die Höhen- und Verdichtungs-Abnahme, die Sicher-Aushub-Notizen — angestoßen, gegen den Auftrag erfasst und dort gehalten, wo du sie findest. Nie für dich erfunden, nie ein Ersatz für das Orten der Leitungen 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 Erdbauunternehmer, dem ein Bauunternehmer eine Baustelle anvertrauen kann“ — ist Präsentation, und Präsentation ist jetzt fast gratis.

Ein kleiner Erdbauunternehmer und ein Fünfzig-Mann-Laden können dasselbe makellose, gebrandete Angebot mit Umfang senden — und dieselbe schnelle Antwort, dieselben Leitungsortungs-Nachweise, dieselben Höhen-Übergabe-Nachweise und dieselben echten Bewertungen von Bauunternehmern zeigen. In einem Gewerk, in dem ein Bauunternehmer dir anvertraut, den Boden richtig auszuheben, auf dem sein ganzer Bau steht, 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 Aushub und übergib die Baustelle auf Niveau, sodass du der Erdbauunternehmer bist, den dieser Bauunternehmer für die nächste Baustelle 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 ausgehobene, höhengerechte Baustelle mit den Ortungs- und Höhen-Nachweisen übergibst, automatisch, mit dem Link. Bewertungen und schnelle Antwort heben dein Ranking — und ein Bauunternehmer, der einen Erdbauunternehmer wählt, stützt sich auf beides.
- 3 Empfehlen** — Erdbau ist die erste Maschine auf fast jedem Bau, also arbeitest du neben Bauunternehmern, Bauträgern und jedem folgenden Gewerk. Der Bauunternehmer, der dich zuverlässig und gerade 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 Aushüben: 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 ausgehobene, höhengerechte 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 einen Aushub?“ Ein Bauunternehmer, der dich gerade einen sicheren Aushub hat fahren und höhengerecht 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 Erdbauunternehmer 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, der Vor-Ort-Termin 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 dem Fels und dem Wasser als eigene Reserven aus deiner Struktur; du korrigierst — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Vor-Ort-Termin vor jeder Festzahl auf unbekanntem Boden, 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 Ortungs-/Höhen-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 der Vor-Ort-Termin. Der Termin wird der Auftrag mit Umfang. Der Auftrag wird die Höhen-Übergabe, die Bewertung und der nächste Aushub vom selben Bauunternehmer.

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

Du gibst einem neuen Fahrer 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, Fels-Reserven, 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 Erdbauunternehmer 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: „ich kann eine Maschine auf deiner Baustelle in der Woche haben, in der du sie ausgehoben brauchst“ — also nutz den ehrlichen und lass ihn das Drücken machen.
- ✓ **Über den Preis konkurrieren, indem du den Boden als einfach hinstellst.** In dem Moment, in dem du gewinnst, indem du keinen Fels annimmst und den Aushub oder die Verdichtung still von der Zahl lässt, bist du der, der die Variation springt und den Bauunternehmer verliert. Ein Bauunternehmer zahlt für einen Erdbauunternehmer, der den Boden richtig, sicher und termingerecht aushebt — mit der Baustelle betraut zu werden gewinnt die Wiederholung, nicht die niedrigste Zahl.



BEVOR DU DAS WEGLEGST

Der 2-Minuten-Leck-Check

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

- ✓ Ich bin oft langsam bei Anrufen — und weiß nicht, wie viele Bauunternehmer mich die Verzögerung gekostet hat.
- ✓ Der Anruf eines Bauunternehmers klingelte durch, und ich wusste es nie, und er ging zum nächsten Erdbauunternehmer.
- ✓ Ich habe am Telefon einen Festpreis für ungesehenen Boden genannt — und den Verlust getragen, als wir auf Fels trafen.
- ✓ Ich habe einen Auftrag mit einer billigen Zahl gewonnen, die einfachen Boden annahm und den Aushub oder die Verdichtung wegließ.
- ✓ Ich habe einen Bauunternehmer mit einem „Nachtrag“ mitten im Aushub überrascht, den er nie kommen sah.
- ✓ Ich bleibe zwischen Aufträgen nicht vor guten Bauunternehmern und Bauträgern, also verlieren sie meine Nummer.
- ✓ Meine Leitungsortungs-Ergebnisse, Deponiescheine und Höhen-Nachweise liegen im LKW, nicht an einem Ort.
- ✓ Ich habe einen Starttermin verpasst und einen Bauablauf ohne Vorwarnung warten lassen.
- ✓ Mein Postfach stresst mich; ein Bodengutachten oder eine Leitungsortung geht darin unter.
- ✓ Wenn ein Bauunternehmer wegen eines alten Aushubs 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, fähige 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 Aushub zu fahren und jeden Bauunternehmer in eine Pipeline von Aushüben und Empfehlungen 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 den Vor-Ort-Termin bucht, eine gerade, aufgeschlüsselte Zahl mit dem Fels und dem Wasser ehrlich als eigene Reserven entwirft, die Anzahlung nimmt und auf den Meilensteinen abrechnet und einen Nachtrag markiert, bevor er beißt, die Leitungsort- und Höhen-Nachweise führt, und den nächsten Aushub von den Bauunternehmern und Bauträgern holt, die schon wissen, dass du ankommst, wenn du es sagst, und die Baustelle höhengerecht übergibst — alles in einem, diese Woche in deinem Erdbaubetrieb 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 eine Baustelle ausgehoben wird, liest den Baugrund nicht und ersetzt nicht den fähigen Baggerfahrer, der die Maschine führt — 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.