

THE EVERYTHING · PRAXISLEITFÄDEN FÜR HANDWERKSBETRIEBE

Das **KI**-Playbook für Zaunbauer

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

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI WEITERZUGEBEN

THE EVERYTHING

Lesen Sie das zuerst

Vor zehn Jahren hieß einen ordentlichen Zaunbaubetrieb zu führen: jemanden fürs Büro einstellen, einen Steuerberater bezahlen — und abends am Küchentisch trotzdem noch laufende Meter Doppelstabmatte auf einem Schmierzettel ausrechnen, wenn die Kinder im Bett waren.

Heute bucht ein Zwei-Mann-Betrieb mit dem richtigen Setup mehr Aufträge, kalkuliert schneller und bekommt sein Geld früher als eine Truppe mit zehn Transportern am anderen Ende der Stadt — und verbringt keinen einzigen Abend mit Papierkram.

Er ist nicht klüger als Sie. Er ist kein besserer Zaunbauer. Und ein Computermensch ist er schon gar nicht — einer der Besten, die wir kennen, hat vor zwei Jahren Aufträge noch auf einem Block auf der Motorhaube kalkuliert. Er hat nur eines vor allen anderen begriffen: **Die langweilige Hälfte des Betriebs — die Anrufe, die Angebote, das Aufmaß pro Meter, die Rechnungen, das Hinterhertelefonieren, das Ablegen — kann sich inzwischen selbst erledigen.** Also steckte er seine Energie dorthin, wo das Geld ist: an die Zaunlinie und zum Kunden.

Das hier ist das Playbook, wie er das macht. Keine "50 Prompts zum Abschreiben". Kein Technik-Geschwätz. Das echte System — wie man darüber denkt, was man einrichtet, in welcher Reihenfolge, und die Fehler, an denen gute Zaunbauer aufgeben, bevor es klickt. Die Geschichten hier drin sind echte Handwerker und echte kleine Betriebe, mit denen wir arbeiten — Namen raus, Zahlen rein. Lesen Sie es von vorne bis hinten, und Sie führen einen strafferen, profitableren Zaunbaubetrieb als heute — auch wenn Sie nie einen Cent für Software ausgeben.

EIN KLARES WORT ZU IHRER VERANTWORTUNG

Nichts hier drin kann eine Genehmigung erteilen, bescheinigen, dass ein Zaun so stehen darf, wie er steht, oder entscheiden, wo die Grundstücksgrenze verläuft — und es ersetzt nie Ihr Urteil, nie das eines Vermessers und nie das der Gemeinde. Es trägt den *Papierkram*. Was am Grundstück erlaubt ist, und wo die Grenze wirklich liegt: beides bleibt von Anfang bis Ende bei Ihnen.

Was drinsteht

01 Das neue Spielfeld

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

02 Denken Sie KI-zuerst

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

03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

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

04 Kalkulieren, bevor Sie die Einfahrt verlassen

Die KI baut das Aufmaß pro Meter aus Ihren Worten und Ihren Preisen. Sie prüfen und schicken.

05 Beahlt werden ohne peinliches Mahnen

Geld auf dem Konto in 7 Tagen statt in 47 — ohne fremschäm-SMS.

06 Das Postfach, das sich selbst führt

Sortiert, vorgeschrieben und auf Ihr Geld aufpassend — sogar vorgelesen auf der Fahrt.

07 Ihre digitale Büroleitung

Der Morgenüberblick, Auftragsakten, die sich selbst bauen, und der Papierkram sortiert.

08 Doppelt so groß wirken

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

09 Der 30-Tage-Umstieg

Eine Woche nach der anderen, das Vertrauens-Poti, und warum drei Prozesse besser sind als einer.



Der 2-Minuten-Leck-Check

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

01

KAPITEL EINS

Das neue Spielfeld

Ein Hausbesitzer, der vor dem Zaun steht, der beim Sturm am Samstag umgefallen ist, kann nicht erkennen, ob Sie ein guter Zaunbauer sind. Da nicht. Er beurteilt Sie nach dem, was er sehen kann — und genau da verlieren die meisten Zaunbetriebe still und leise Aufträge, die sie sicher gehabt hätten.

Wenn sich jemand endlich entscheidet, die hintere Grenze zu machen, einen Sichtschutz zu setzen oder den Lattenzaun zu ersetzen, durch den der Hund immer wieder durchkommt, ruft er nicht einen Zaunbauer an. Er ruft fünf an, oben aus der Google-Liste, und den Auftrag bekommt, wer drei Dinge als Erster richtig macht:

1

Sind Sie rangegangen — oder haben Sie sofort zurückgerufen?

Die vierzig Meter Doppelstabmatte bekommt der erste Zaunbauer, der abhebt, nicht der beste. Klingelt es auf die Mailbox, ist der Auftrag weg, bevor Sie das Bandmaß ausgezogen haben.

2

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

Ein sauberes Angebot — Meter, Höhe, Tore, Abbau und Entsorgung, alles aufgegliedert — innerhalb eines Tages schlägt eine Zahl auf der Rückseite einer Visitenkarte nächste Woche. Jedes einzelne Mal.

3

War es einfach, mit Ihnen zu tun zu haben?

Klare Rückmeldungen, kein Hinterherlaufen, kein "sorry, hab vergessen, das zu schicken". Einfach zu handhaben gewinnt den Sichtschutz und die zwei Gartentore nach der kleinen Reparatur.

Fällt Ihnen auf, worum es bei keinem davon geht? Wie gut Sie als Zaunbauer sind. Alle drei drehen sich um **Papierkram und Kommunikation** — genau das, was Sie hassen und wofür Sie nach einem Tag Löcherbohren nie Zeit haben.

Und jetzt das, was Ihnen keiner sagt: Die andere Seite des Tisches läuft längst auf KI. Die großen Galabau- und Tiefbauunternehmen jagen ihre Ausschreibungen durch. Die Bauträger kalkulieren die Einfriedung eines ganzen Neubaugebiets in Minuten. Die Versicherung prüft jede Zeile Ihrer Rechnung für einen Sturmschaden gegen ihre eigenen Sätze, in der Sekunde, in der Sie sie hochladen. Die Frage ist nicht, ob KI in den Zaunbau kommt — sie ist schon da. Die Frage ist, ob sie *für* Sie oder *gegen* Sie arbeitet.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal in der Geschichte begünstigt die Technik den Kleinen. Die großen Firmen brauchen Gremien, Rollouts und Schulungen. Sie entscheiden am Dienstag und laufen am Freitag. Das Spielfeld hat sich gerade gedreht: Der kleine, schnelle, gut organisierte Zaunbauer kann jetzt aussehen und liefern wie der große Betrieb — ohne dessen Gemeinkosten.

"Aber ich bin kein Computermensch"

Die Handwerker, die das am besten machen, auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger, den wir kennen, ist ein Betriebsinhaber mit 26 Jahren auf der Baustelle, der erst vor drei Jahren einen Computer angefasst hat. Seine Worte: *"Kümmern Sie sich nicht um die Rechtschreibung. Kümmern Sie sich nicht um die Grammatik."* Wenn Sie eine SMS schreiben oder eine Sprachnachricht hinterlassen können, können Sie alles aus diesem Playbook betreiben. Gut tippen war die alte Anforderung. *Sagen* zu können, was man will, ist die neue — und darin sind Zaunbauer längst gut.

300–1.000 €
+ pro Monat

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

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

02

KAPITEL ZWEI

Denken Sie KI-zuerst

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

Jeder Prozess in Ihrem Betrieb wurde auf einer Annahme gebaut: Ein Mensch muss jeden Schritt machen. Jemand geht ans Telefon. Jemand zieht das Bandmaß und tippt das Angebot. Jemand telefoniert dem zweiten Grundstückseigentümer wegen seines Anteils hinterher. Jemand legt die Genehmigung und die Unterlagen zur Grenze ab. Ihr ganzer Tag hat die Form dieser Annahme — und diese Annahme ist gerade gestorben.

Automatisieren Sie nicht Ihren alten Prozess. **Zeichnen Sie ihn neu** — die KI fasst alles zuerst an, Sie führen 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 denken "welche Knöpfe drücke ich". Sie reden jetzt mit Ihrem Betrieb, wie Sie mit einem guten Kollegen reden würden: Sagen Sie das Ergebnis, lassen Sie ihn die Schritte finden. Ein Inhaber stornierte eine Rechnung, stellte sie anteilig neu aus und mailte den Kunden — indem er genau das sagte, in einem Satz. Ein anderer kauft Material, indem er eine Nachricht vom Abholtresen schickt — *"Ich bin beim Händler und hole die Pfosten, Riegel und Matten für die Grenze Neumann"* — und die Bestellung, die Ausgabe und die Buchhaltung sortieren sich selbst. Seine Worte: *"Das ist eine SMS, die einen Haufen Daten macht."*

Verschiebung zwei — KI zuerst, Sie danach

Alt: Sie machen die Arbeit, vielleicht hilft ein Werkzeug. Neu: Die KI macht den ersten Durchgang von allem, und Sie genehmigen, passen an oder überstimmen. Das Angebot steht, bevor Sie sich hinsetzen. Die Antwort ist geschrieben, bevor Sie die Mail öffnen. Der Anruf ist angenommen, bevor Sie aus dem Graben raus sind. Ein Kunde beschrieb die Routine: *"Neun von zehn Mal ist es perfekt. Einfach los — ja, senden."* Ihre Aufgabe schrumpft auf zehn Sekunden Urteil statt vierzig Minuten Tippen. (Und nein — Sie geben nicht am ersten Tag den Schlüssel ab. Am Anfang fragt sie für alles um Erlaubnis, besonders bei Geld. Sie lockern die Leine, wie sie es sich verdient — Kapitel 9.)

Verschiebung drei — Korrekturen sind Investitionen

Bei normaler Software reparieren Sie denselben Fehler für immer. Bei KI reparieren Sie ihn einmal. Ein Zaunbauer sagt ihr, dass ein Standardpreis für Doppelstabmatte den Beton für die Pfosten, den Abbau und die Entsorgung des alten Zauns und einen Zuschlag für Fels einschließt, wenn der Boden zickt — sie antwortet: *"Das merke ich mir ab jetzt."* Und das tut sie. Korrigieren Sie *"imprägnierte Kiefer"* bei einem bestimmten Kunden zu *"Lärche"*, und sie macht es nie wieder falsch. Jede Korrektur summiert sich. Nach sechs Monaten kalkuliert sie wie Sie, schreibt wie Sie und kennt Ihre Regeln — weil Sie sie ihr einmal beigebracht haben.

Die Neu-Denk-Übung

Gehen Sie Ihren Betrieb ab und stellen Sie zu jeder Interaktion eine Frage: *"Wie sähe das aus, wenn die KI es zuerst anfassen würde?"*

INTERAKTION	DER ALTE WEG	KI-ZUERST
Kunde ruft an und will eine Grundstücksgrenze kalkuliert haben	Mailbox. Auftrag an den, der rangegangen ist.	Angenommen, erfasst, Aufmaß terminiert — Angebot geschrieben, bevor Sie gefrühstückt haben.
Mattenlieferung kommt ohne genug Riegel	Sie merken es Donnerstag, reklamieren Freitag, vergessen es Montag.	Am Liefertag markiert, automatisch nachgehalten — Sie hören nur, wenn sie es nicht richten.
Preislisten-Update des Händlers kommt	Vergraben unter 200 Mails. Alte Sätze im nächsten Angebot.	Extrahiert, auf Ihre Sätze angewendet — eine Zeile: "Matten und Pfosten in sechs Positionen teurer."
Auftrag ist fertig	Rechnung "heute Abend". Bewertung nie erbeten.	Rechnung aus der Einfahrt gesendet. Bewertung erbeten, solange sie noch begeistert sind. Nächster Auftrag markiert.

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

03

KAPITEL DREI

Nie wieder einen Auftrag verpassen

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

Zaunbauer sind darin furchtbar, und Sie wissen das. Sie stehen unten am Pfostenloch, beide Hände am Erdbohrer, oder halten eine Matte im Lot, während Ihr Kollege sie festschraubt — das Telefon brummt vierzig Meter weiter im Transporter. Es klingelt durch. Dieser Anrufer — eine ganze hintere Grenze, ein Sichtschutz, zwei Schiebetore mit Antrieb — ruft den nächsten Zaunbauer auf der Liste an. Weg.

35 Aufträge

im Jahr, weg

Sagen wir, Sie verpassen sechs Anrufe die Woche — Sie stehen im Graben, sechs sind schnell zusammen. Die meisten sind keine Arbeit: der Händler wegen der Mattenlieferung, Ihr Mann am Bohrer, ein Nachbar, der Bauunternehmer wegen Freitag. Sagen wir, nur zwei die Woche sind wirklich jemand, der einen Zaun will. Zäune werden hart verglichen und schnell kalkuliert, und wer zuerst rangeht und zuerst einen Preis liefert, gewinnt meistens — sagen wir also, jeder Dritte davon hätte gebucht. Das sind rund 35 Aufträge im Jahr, die direkt zu dem gehen, der als Nächstes rangegangen ist. Sie spüren es nie, weil Sie nie erfahren haben, dass das Telefon geklingelt hat. (Beispielhaft, kein Richtwert — aber rechnen Sie es mit Ihren eigenen Zahlen durch, und es tut weh.)

Und der Hammer: Der Kunde, der Sie anruft, spricht nichts auf die Mailbox. Er ruft den Nächsten an. **Die Mailbox ist, wo Aufträge sterben.** Die alte Lösung war "mehr Anrufe annehmen". Die KI-zuerst-Lösung ist größer — denn ein Anruf sind eigentlich zwei Probleme, und die meisten Zaunbauer denken nur an das erste.

Problem eins — der Anruf, den Sie nicht annehmen konnten

Sie schieben eine Schubkarre Beton am Haus entlang, rammen einen Pfosten oder ziehen einen Anhänger voller Matten durch die Stadt. Eine KI-Rezeption geht im Namen Ihres Betriebs ran, rund um die Uhr, klingt am Telefon normal, nimmt die Auftragsdaten auf — was (Doppelstabmatte, Holzlatten, Sichtschutz, Maschendraht, Weidezaun, Alu-Lamelle, ein Tor), wie viele Meter, welche Höhe, wo, und ob der alte Zaun weg muss — trägt das Aufmaß in Ihren Kalender ein, schiebt die Notsicherungen nach einem Sturm nach oben und schickt Ihnen eine Zusammenfassung, bevor Sie aus dem Loch raus sind. Sie macht keine Pause, wird nicht krank und kostet einen Bruchteil eines Menschen.

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

Seien Sie ehrlich: Wie oft haben Sie vom Fahrersitz aus gesagt *"ja klar, ich schick Ihnen bis Donnerstag einen Preis für die hintere Grenze"* — und bis zum nächsten Auftrag ist es weg? Sie sind nicht unorganisiert. Sie sind beschäftigt, und Ihr Kopf ist Ihre Ablage. Genau hier ändert KI-zuerst, was ein Telefon überhaupt ist:

- **Jeder Anruf wird erfasst.** Aufgezeichnet, verschriftet, zum Auftrag abgelegt. Sechs Wochen später, wenn der Kunde sagt "aber Sie haben gesagt, den alten Zaun mitnehmen ist mit drin", können Sie nachsehen, was wirklich gesagt wurde.
- **Die Versprechen kommen automatisch raus.** "Preis bis Donnerstag." "Den Händler wegen der Lieferzeit für die Lamellen anrufen." "Die Nummer des Nachbarn holen." Aus dem Gespräch gezogen — Sie schreiben nichts auf, weil Sie am Steuer saßen.
- **Die Versprechen laufen Ihnen hinterher.** Donnerstagsmorgen: "Sie haben Herrn Bauer gesagt, er hat heute seinen Preis für die Grenze — soll ich das anschieben?" Das Nachfassen, das Ihre Mitbewerber nie schicken, passiert jetzt jedes Mal.
- **Und wenn sie hat, was sie braucht, fängt die Arbeit von selbst an.** Der Anruf hat die Meter erfasst, die Adresse, die Zaunart — also ist das Angebot keine Erinnerung auf einer Liste, sondern ein Entwurf, der wartet, wenn Sie rechts ranfahren.

Worauf Sie bestehen sollten — egal wie Sie es lösen

- ✓ Jeder Anruf im Namen Ihres Betriebs angenommen — auch um 18 Uhr, auch samstags, auch am Montag nach einem Sturm.
- ✓ Ein durchsuchbares Protokoll jedes Anrufs — "was hatten wir zum alten Zaun und zur Entsorgung vereinbart?"
- ✓ Versprechen landen dort, wo sie Ihnen hinterherlaufen — nicht im Notizbuch, nicht in Ihrem Kopf.
- ✓ Auftragsdaten aus dem Anruf fließen in den Auftrag — nicht dreimal abgetippt.

DIE SELBSTBAU-VARIANTE

Leiten Sie Ihre Nummer auf einen Telefonservice mit engem Skript um — Name, Ort, Zaunart, grobe Meter, "er ruft heute Nachmittag zurück". Und sprechen Sie Ihre Versprechen auf eine Sprachnotiz, bevor Sie losfahren. Allein das gewinnt Aufträge.

DIE GEMACHT-FÜR-SIE-VARIANTE

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

04

KAPITEL VIER

Kalkulieren, bevor Sie die Einfahrt verlassen

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

So läuft es wirklich: Sie ziehen das Bandmaß die Grenze entlang, sagen "kriegen Sie heute Abend" — dann kommen Sie kaputt heim, die Kinder brauchen Essen, und das Aufmaß passiert um 21:30. Oder morgen. Oder Donnerstag. Inzwischen hatte der Kunde am selben Tag zwei andere Angebote. Zäune werden härter verglichen als fast jedes Gewerk: Sie kalkulieren viel, um wenig zu gewinnen — also *ist* das Tempo das Geschäft.

Tempo

gewinnt Angebote

Nicht der Preis. Tempo. Der Zaunbauer, dessen Angebot eintrifft, während der Kunde noch hinten an der Grenze steht, gewinnt erschreckend oft — sogar wenn er teurer ist. Ein schnelles, professionelles Angebot sendet genau das, was der Kunde will: Der Mann ist organisiert, und er kommt auch.

Der alte Rat war "nimm eine Vorlage, kalkuliere vom Handy". Vergessen Sie's. KI-zuerst kalkulieren heißt: **Die KI baut das Aufmaß. Sie prüfen es.** So sieht das heute aus.

- **Sie reden, sie baut.** Gehen Sie die Linie ab, diktieren Sie, was Sie sehen — *"zweiundvierzig Meter Doppelstabmatte 1,80 hoch, Pfosten auf 2,40, das Gelände fällt auf den letzten zehn Metern etwa einen Meter ab, muss also abgetreppt werden, ein Gartentor 1,20, alten Lattenzaun abbauen und entsorgen, Zuschlag für Fels an der oberen Ecke"* — und sie macht daraus ein kalkuliertes, aufgegliedertes, professionelles Angebot auf Ihrer Vorlage, in Euro, MwSt. so ausgewiesen, wie Sie sie ausweisen.
- **Sie kalkuliert aus IHRER Historie.** Füttern Sie sie mit Ihren früheren Angeboten, und sie lernt Ihre Sätze pro Meter nach Zaunart und Höhe, Ihre Torpreise, Ihren Satz für Abbau und Entsorgung, Ihre Marge. Andere Sätze für einen Bauträger als für einen einzelnen Hausbesitzer? Sie hält sie sauber auseinander.
- **Sie kennt Ihre Regeln — weil Sie sie ihr einmal beigebracht haben.** Was "Liefern und Setzen" bei Ihnen einschließt, Ihre Betonmenge pro Pfosten, wann Sie für enge Zufahrt oder harten Boden aufschlagen. Bringen Sie es ihr bei wie einem Lehrling; anders als ein Lehrling vergisst sie es nie.
- **Sie fängt, was Sie vergessen haben.** Ein echter Handwerksbetrieb hat einen Auftragsbericht eingespielt, und das Angebot der KI kam zurück — inklusive der Anfahrt, die ein bezahlter Kalkulator vergessen hatte. Sie wird um 21:30 nicht müde und vergisst weder die Torbeschläge noch die Entsorgung.
- **Sie holt sogar Preise.** Nicht sicher, was heute eine Matte kostet? Sie sieht beim Händler nach und setzt es ein — Sie korrigieren, falls sie die falsche Farbe erwisch hat, und sie merkt es sich für immer.

2–3 Tage

→ ein halber

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

Was das Angebot allein nicht kann — das Gespräch über den gemeinsamen Zaun

Jeder Zaunbauer kennt das. Es ist ein Grenzzaun, also gibt es zwei Eigentümer und einen Zaun, und irgendjemand muss einem Anteil zustimmen, bevor Sie ein einziges Loch bohren. Dass Nachbarn sich die Kosten einer Einfriedung teilen, ist eine reale Sache, und die Regeln sind von Bundesland zu Bundesland und von Gemeinde zu Gemeinde verschieden — dieses Playbook sagt Ihnen nicht, wie sie lauten, und Ihre KI sollte das auch nicht. Was sie *schon* macht, ist der Teil, der wirklich schiefgeht: **die Zustimmung schriftlich zu haben, bevor die Arbeit anfängt, und sie in der Akte zu haben, wenn sich Erinnerungen ändern.** Ein Angebot, so geschrieben, dass beide Eigentümer es lesen können, an beide geschickt, mit einer klaren Notiz, wozu jeder Ja gesagt hat. Niemandem läuft später jemand wegen Geld hinterher, dem er nie zugestimmt haben will. Holen Sie das jedes Mal schriftlich, und Sie streichen den schlimmsten Streit im Zaunbau.

Und dann das, was jeder auslässt — **das Nachfassen.** Eine Nachricht, zwei Tage später: *"Ich wollte nur sichergehen, dass der Preis für den hinteren Zaun angekommen ist — ich gehe ihn gern mit Ihnen durch."* Diese eine Nachricht gewinnt mehr Aufträge, als den Preis zu senken es je täte, weil die meisten Mitbewerber sie nie schicken. KI-zuerst ist das Nachfassen keine Gewohnheit, die Sie aufbauen. Es ist etwas, das einfach passiert.

ES GEHT NICHT UM DIE SOFTWARE

Es geht um den Standard: am selben Tag, professionell, aus Ihren eigenen Zahlen kalkuliert, an alle geschickt, die zahlen, und nachgefasst. Ein Zaunbauer mit einem Notizblock, der diesen Standard hält, schlägt einen Zaunbauer mit einer App, der ihn nicht hält. Die KI macht den Standard nur mühelos.

05

KAPITEL FÜNF

Bezahlt werden ohne peinliches Mahnen

Die Arbeit ist gemacht. Jetzt müssen Sie an das Geld kommen — für die meisten Zaunbauer ein zweiter, unbezahlter Job, vor dem sie niemand gewarnt hat.

7 Tage
statt 47

Die durchschnittliche Handwerkerrechnung wird rund sechs Wochen nach dem Versand bezahlt. Nicht weil Kunden nicht zahlen wollen — die meisten vergessen es einfach, und Sie fühlen sich komisch beim Nachhaken. Also steht das Geld draußen, während Sie einen Anhänger voll Matten, Pfosten und Beton auf der Karte vorfinanzieren. In einem schnellen Gewerk mit vielen Aufträgen ist diese Lücke Ihr ganzer Cashflow.

Das Hinterherlaufen ist ein **System**-Problem, kein Menschen-Problem. Reparieren Sie das System, und Sie haben das unangenehme Gespräch nie wieder — und schicken auch nie wieder diese fremschäm-SMS "wollte nur mal wegen der Rechnung nachfragen".

Das System, das Sie in einer Woche bezahlt

1

Rechnung in dem Moment, in dem der Zaun steht — oder geteilt, wie vereinbart

Jeder Tag, den Sie warten, ist ein Tag mehr bis zum Geldeingang. KI-zuerst ist es ein Satz aus dem Transporter: "Rechnung für die Grenze Wilms." Positionen aus dem Angebot, Ihre Konditionen, deren Mailadresse. Teilen sich zwei Eigentümer die Kosten, stellt sie jedem seine Rechnung über den Anteil aus, dem er schriftlich zugestimmt hat — so bekommt niemand eine Rechnung, die ihn überrascht.

2

Machen Sie das Zahlen dumm einfach

Ein "Jetzt zahlen"-Link wird schneller bezahlt als "hier sind meine Bankdaten". Entfernen Sie jeden Schritt zwischen "wollen zahlen" und "ist erledigt".

3

Automatisieren Sie die höflichen Schubser

Freundliche Erinnerung an Tag 3, 7 und 14 — automatisch, Sie schicken sie nie. Dann eine Monatsaufstellung und ein Hinweis nur bei echtem Verzug. Tausende wert im Cashflow.

4

Ziehen Sie den Ton nur an, wenn es sein muss

Die meisten zahlen beim ersten oder zweiten Schubser. Der seltene Nachzügler bekommt eine deutlichere — immer noch professionelle — Nachricht. Sie bleiben 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 einen Monat lang zugesehen haben, wie sie richtig liegt, und ihr sagen, sie soll aufhören.

06

KAPITEL SECHS

Das Postfach, das sich selbst führt

Ihr Postfach ist da, wo leise Geld rausläuft und Stress reinläuft.

Lieferantenaufstellungen, Kundenfragen, Materialbestellungen, Preislisten-Updates, der Bauunternehmer wegen einer Änderung an der Siedlungseinfriedung, ein Nachbar, der fragt, was vereinbart war, die Datenblätter der Torantriebsfirma — alles vermischt mit Müll, alles landet, während Sie bis zu den Knien im Graben stehen. Ein Filialleiter, mit dem wir arbeiten, fing mit einem Rückstau von 24.000 E-Mails an: *"Ich las eine Mail, dann ging sie verloren. Ich fand sie nicht mal wieder."*

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

- **Sortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, schwimmen nach oben, markiert mit dem Warum — "das ist der Nachbar, der schriftlich bestätigt, dass er seinen Anteil trägt." Die Zeitverschwender werden gefiltert, bevor sie Sie einen Gedanken kosten.
- **Vorgeschrieben.** Routineantworten — "ja, wir machen auch Sichtschutz", "wir sind bis Monatsende ausgebucht", "hier ist ein grober Meterpreis" — geschrieben und wartend. Sie überfliegen, passen an, senden.
- **Auf Zuruf beantwortet.** Derselbe Leiter fragt jetzt einfach: "Was ist die aktuelle Preisaktualisierung vom Lieferanten?" — und sie findet die neueste sofort, selbst wenn sie einen Hersteller mit dem Händler verbinden muss, der unter anderem Namen antwortet.

DER TEIL, DEN KEINER ERWARTET — SIE PASST AUF IHR GELD AUF

Weil die KI alles liest, fängt sie Dinge ab. Ein Betrieb: *"Es hat mir schon Tausende an falsch bestellten Produkten gespart — es sagte, Moment, nach Ihren früheren Aufträgen wollen Sie wahrscheinlich dieses hier."* Bestellen Sie vierzig Meter in der falschen Farbe oder der falschen Höhe, und es ist Ihr Geld, das auf dem Anhänger steht. Ein anderer bekam von einem Lieferanten versehentlich eine Rechnung mit 50 % Abweichung — automatisch markiert, bevor sie bezahlt war.

Der Punkt ist nicht ein klügeres Postfach. Es ist, dass eine ernsthafte Anfrage nie wieder unten in einem Stapel Lieferantenaufstellungen stirbt.

07

KAPITEL SIEBEN

Ihre digitale Büroleitung

Jeder Zaunbaubetrieb hat eine Büroleitung. Meistens sind Sie das, um 22 Uhr.

+20**Aufträge in einer Woche**

Die Bürokraft eines Handwerksbetriebs war eine Woche im Urlaub. Der Inhaber: *"Wir hatten sie eine Woche nicht im Büro, und es hat uns geholfen, ihre Arbeit zu machen — und wir hatten wahrscheinlich 20 Aufträge mehr in dieser Woche."* Nicht die Woche überstehen. Ihre beste Woche.

Die Büroleitung ist das Bindegewebe: was heute ansteht, welche Straße wann, wo die Fotos vom alten Zaun sind, bevor Sie ihn abgerissen haben, ob jemand die Leitungsauskunft geholt hat, ob die Matten für Donnerstag da sind, ob der zweite Eigentümer seinen Anteil schriftlich bestätigt hat. Sie müssen die Person nicht einstellen. Sie brauchen das System, das diese Person betreiben würde.

Der Morgenüberblick

Bevor Sie den Schlüssel drehen: die heutigen Aufträge der Reihe nach, wem Sie wegen Geld hinterherlaufen müssen, was auf eine Lieferung wartet, wo der Erdbohrer hin muss, und die eine Sache, die Sie beißt, wenn Sie sie vergessen. Zwei Minuten bei einem Kaffee — und Ihr Kollege weiß es auch.

Auftragsakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, Angebot, jede Rechnung und Baustellennotiz heftet sich selbst an den richtigen Auftrag — sodass, wenn der Kunde in acht Monaten wegen desselben Zauns anruft, die ganze Historie da ist, nicht verstreut über Kamerarolle und drei SMS. Die Fotos vom alten Zaun, die Aufnahme der Linie, auf die Sie sich geeinigt haben, die Mail, in der beide Eigentümer Ja gesagt haben — alles an einem Ort.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Papierkram, der zum Gewerk gehört — die schriftliche Vereinbarung zum gemeinsamen Zaun, die Auskunft über die Leitungen vor dem Bohren, die Genehmigung, wo eine nötig ist, die Unterlagen zum Torantrieb — wird angestoßen, zum Auftrag erfasst und dort aufbewahrt, wo Sie ihn wiederfinden, wenn jemand fragt. Nie für Sie erfunden und nie ein Ersatz dafür, dass die zuständige Stelle sagt, ob der Zaun so stehen darf, oder dafür, dass die Grenze da liegt, wo sie liegen soll — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

Wenn es nicht im System ist, existiert es nicht — Ihr Kopf hält den Auftrag, nicht den Papierkram.

08

KAPITEL ACHT

Doppelt so groß wirken

Ein Geheimnis, auf das die großen Firmen bauen: Das meiste an "professionell wirken" ist Präsentation — und Präsentation ist inzwischen fast umsonst.

Ein Ein-Mann-Zaunbauer und ein Fünfzig-Mann-Betrieb können dasselbe makellose, gebrandete Angebot schicken. Der Kunde kann nicht sagen, welches welches ist — also wird der Kleine, der sich Mühe gibt, behandelt wie der Große und kann auch so abrechnen. In einem Gewerk, in dem fünf Angebote in derselben Woche eintreffen, wird der Preiseinwand beim ersten Eindruck gewonnen oder verloren.

Das Empfehlungs-Schwungrad — mit Absicht, nicht zufällig

- H** **Halten** — machen Sie den ganzen Auftrag einfach und klar, sodass sie Sie ohne zu zögern wieder holen würden.
- B** **Bewerten** — bitten Sie um die Google-Bewertung in dem Moment, in dem sie am glücklichsten sind, direkt nachdem sie die neue Zaunlinie abgegangen sind, automatisch, mit dem Link. Bewertungen gewinnen die nächsten zehn Aufträge, während Sie schlafen.
- E** **Empfehlen** — zufriedene Kunden empfehlen weiter, wenn Sie es einfach machen und sie erinnern. Und bei einem Zaun steht die Empfehlung direkt daneben: der Nachbar, der seinen Anteil bezahlt hat, und die zwei Häuser links und rechts, die Ihre Arbeit vom Garten aus sehen.
- N** **Nachverkaufen** — das Gartentor, das sie vor dem Sommer noch machen lassen wollten; der Sichtschutz zur Terrasse, wenn der Sitzplatz kommt — das steht im Anruf-Protokoll, erinnern Sie sich. Eine Erinnerung zum richtigen Zeitpunkt macht aus einem Auftrag drei.

Diese Maschine ist pures Gold, und fast niemand betreibt sie — weil sie bedeutet, das Langweilige zum perfekten Zeitpunkt zu tun, jedes Mal, für immer. Was genau das ist, was ein System perfekt macht und ein beschäftigter Mensch nie.

FANGEN SIE HEUTE AN — AUCH GANZ OHNE TECHNIK

Fragen Sie jeden zufriedenen Kunden nach einer Bewertung, bevor Sie den Transporter beladen, und schicken Sie ordentliche Vorher-Nachher-Fotos zu jeder Rechnung. Ein müder alter Zaun weg und eine schnurgerade neue Linie fotografiert sich wie ein Traum — nutzen Sie das. Dem Schwungrad ist egal, wie es gedreht wird. Es muss nur gedreht werden.

09

KAPITEL NEUN

Der 30-Tage-Umstieg

Alles oben funktioniert. Der Grund, warum die meisten Zaunbauer es nicht zum Laufen bringen, ist, dass sie alles auf einmal versuchen, mitten im Auftrag den Überblick verlieren und zur alten Art zurückgehen. Also: eine Sache nach der anderen, ohne die Arbeit anzuhalten.

1

Woche 1 — Stopfen Sie das größte Leck: das Telefon

Jeder Anruf angenommen, jeder Anruf erfasst, Versprechen automatisch herausgezogen. Diese zahlt die ganze Übung sofort, und sie ist die, die Sie zuerst spüren — besonders in der Woche nach einem schweren Sturm.

2

Woche 2 — Reparieren Sie das Kalkulieren

Die KI entwirft das Aufmaß pro Meter aus Ihrem Diktat und Ihren früheren Preisen; Sie korrigieren — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Angebote am selben Tag, an alle geschickt, die zahlen, mit dem Nachfassen nach zwei Tagen. Sehen Sie Ihre Abschlussquote wandern.

3

Woche 3 — Reparieren Sie das Bezahlwerden

Rechnung am Tag, an dem der Zaun steht, Anteile so berechnet, wie sie vereinbart waren, einfaches Zahlen, automatische Erinnerungen — wobei Sie alles Geldbezogene genehmigen, bis sie sich die Leine verdient hat. Die Woche, in der Ihr Kontostand anders aussieht.

4

Woche 4 — Geben Sie das Büro ab

Postfach sortiert und vorgeschrieben, Morgenüberblick läuft, Auftragsakten bauen sich selbst, Bewertungen werden automatisch erbeten.

Warum alle vier? Weil ein Prozess allein sich nie nach viel anfühlt. Ein automatisierter Prozess bekommt ein Schulterzucken. Drei ist, wo der "heiliger Strohsack"-Moment passiert — 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.

Das Vertrauens-Poti — abgeben, ohne den Schlaf zu verlieren

Sie geben einem neuen Kollegen nicht am ersten Tag den Transporter und den Erdbohrer. Hier genauso:

1

Woche 1–2: sie fragt bei allem

Jeder Mailentwurf, jede Rechnung — "das würde ich schicken, OK?" Sie genehmigen, korrigieren, bringen bei.

2

Woche 3–4: sie fragt beim Wichtigen

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

3

Ab Monat zwei: sie fragt bei Ausnahmen

Sie haben wochenlang zugesehen, wie sie richtig liegt. Jetzt läuft sie, und Sie bekommen den Morgenüberblick und die Hinweise. Sie sind immer noch der Chef — Sie sind nur kein Flaschenhals mehr.

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

- **Alle vier Wochen auf einmal machen.** Nicht. Eine pro Woche. Jede verbucht einen Gewinn, bevor Sie die nächste dazunehmen.
- **KI auf den alten Prozess schrauben.** Wenn Sie noch jedes Aufmaß in dieselbe alte Software tippen und die KI bitten zu "helfen", haben Sie den Punkt verfehlt. Zeichnen Sie den Prozess neu (Kapitel 2).
- **Sie wie Software statt wie Personal behandeln.** Software konfigurieren Sie einmal und verfluchen sie für immer. Das hier bringen Sie bei — und es wird jede Woche besser. Die Handwerker, die am meisten rausholen, reden den ganzen Tag mit ihr, wie mit ihrem besten Kollegen.
- **Auf perfekt warten.** Ein grobes System, das heute läuft, schlägt ein perfektes, das Sie einrichten, "wenn es ruhiger wird". Es wird nie ruhiger — und die Sturmwoche ist genau die, in der Sie sich wünschen, Sie hätten angefangen.



BEVOR SIE DAS WEGLEGEN

Der 2-Minuten-Leck-Check

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

- ☐ Ich verpasse regelmäßig Anrufe, während ich draußen arbeite — und ich weiß nicht, wie viele Aufträge mich das gekostet hat.
- ☐ Ich habe diesen Monat jemandem ein Angebot oder einen Rückruf versprochen — und es vergessen, bis er nachgehakt hat.
- ☐ Meine Angebote gehen öfter "heute Abend" raus als "auf der Stelle".
- ☐ Ich fasse nach einem Angebot nicht immer nach.
- ☐ Ich habe schon an einem gemeinsamen Zaun angefangen, bevor beide Eigentümer ihren Anteil schriftlich hatten.
- ☐ Meine Rechnungen brauchen länger als zwei Wochen bis zum Geldeingang.
- ☐ Ich habe im letzten Monat eine unangenehme "nur wegen der Rechnung"-Nachricht geschickt.
- ☐ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges geht unter.
- ☐ Wenn ein Kunde wegen eines Zauns vom letzten Jahr anriefe, würde ich eine Weile brauchen, um die Angaben zu finden.
- ☐ Ich frage nicht jeden zufriedenen Kunden nach einer Bewertung.

0–2

Sauberer Laden. Ein paar Feinheiten und Sie fliegen.

3–6

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

7+

Mensch, Sie machen jede Woche einen zweiten Job umsonst. Gute Nachricht: Es ist genau das Zeug, das jetzt am leichtesten zu reparieren ist.

Egal welche Zahl — 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 Sie sollten, wenn Sie Zeit und Geduld haben. Viele tun das. Wenn Sie es lieber einfach fertig hätten — die KI, die Ihr Telefon annimmt, jedes Versprechen erfasst, Ihre Angebote baut, Ihren Rechnungen hinterherläuft und Ihr Büro führt, alles aus einer Hand, diese Woche in Ihrem Zaunbaubetrieb arbeitend — das ist es, was wir bauen. Es heißt The Everything.

- ✓ 14 Tage kostenlos testen. Jederzeit kündbar. Keine Bindung, keine Verträge.
- ✓ Nichts Wichtiges — ein Angebot, eine Rechnung, eine Kundennachricht — geht je raus, ohne dass Sie es vorher sehen.
- ✓ Es lebt in Microsoft Teams und den Werkzeugen, die Sie schon nutzen.

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

Ehrliche Anmerkung: Das repariert keinen kaputten Betrieb, und es gibt keinen Zaun frei, klärt keine Grenze und entscheidet nicht, was erlaubt ist — das sind immer noch Sie, der Vermesser und die Gemeinde. Was es repariert, ist der Bürojob, den Sie nach Feierabend umsonst gemacht haben.