

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Das KI-Playbook für Bodenleger

Wie du im KI-Zeitalter einen Bodenlegerbetrieb führst

— und werde der Bodenleger, dessen Böden halten.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM TEILEN

THE EVERYTHING

Lies das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Bodenlegerbetrieb: jemand am Telefon, ein Buchhalter, und trotzdem die Meter, den Verschnitt und die Untergrund-Vorbereitung auf einem Zettel im Transporter zwischen zwei Baustellen ausgerechnet.

Heute beantwortet ein guter Bodenleger mit dem richtigen Setup jede Anfrage im Moment, in dem sie eingeht, bucht das Aufmaß, misst und bereitet den Untergrund so vor, dass der Boden hält, und macht aus einem Raum das ganze Haus und einen Strom von Empfehlungen — 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 Handwerker. Und schon gar kein Computer-Mensch — einer der Besten, die wir gesehen haben, hat vor zwei Jahren die Meter noch auf der Rückseite eines Verschnittstücks ausgerechnet. Er hat nur eines vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs** — die Anfragen, das Nachfassen, die ehrlichen, aufgemessenen Angebote, die Feuchte- und Vorbereitungsnotizen, die Leisten, die Rechnungen — kann sich jetzt selbst erledigen. Also steckte er seine Kraft dahin, wo das Geld und der Ruf sind: auf die Knie, einen Boden zu verlegen, der hält, und darin, der Bodenleger zu werden, mit dem ein Hausbesitzer sein ganzes Haus belegt und nach dem jeder Besucher fragt.

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 Bodenleger aufgeben, bevor es zündet. Lies es von vorn bis hinten und du führst einen strafferen, profitableren Bodenlegerbetrieb als jetzt, selbst wenn du nie einen Cent für Software ausgibst.

EIN KLARES WORT DAZU, WAS DEINS BLEIBT

Nichts hier entscheidet, wie ein Boden verlegt wird, oder verlegt ihn für dich — und es ersetzt nie deinen Blick, dein Handwerk oder das Wissen, was ein Untergrund braucht, bevor eine Diele runtergeht. Es trägt den Papierkram. Ob ein Untergrund trocken, eben und tragfähig genug zum Verlegen ist und ob sich das Material an den Raum gewöhnt hat, ist eine Entscheidung, die du vor Ort mit deiner eigenen Feuchtemessung triffst, nie eine Zahl, die ein Computer erfindet; wie der Boden vorbereitet, verlegt und so ausgeführt wird, dass er hält, ist dein Handwerk; und einem Kunden gerade zu sagen, was der Auftrag wirklich braucht, bleibt bei dir. Das alles bleibt deins, von vorn bis hinten.

Was drin ist

01 Das neue Spielfeld

Die 3 Dinge, an denen ein Hausbesitzer dich misst — und warum zuerst zu antworten den Boden gewinnt, bevor du vor Ort bist.

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 Hausbesitzer zuerst, buch das Aufmaß, und werde der, mit dem er das ganze Haus belegt.

04 Kalkulier gerade — samt Untergrund

Der aufgemessene Preis, der verborgene Untergrund ehrlich eingepreist, und warum ein fester Telefonpreis das Warnsignal ist.

05 Beahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

Anzahlung, Meilensteine 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 Auftragsakten und die Aufmaß- und Feuchte-Nachweise, die sich selbst bauen.

08 Wirk doppelt so groß, wie du bist

Alles gebrandet, der Beweis vom Boden-der-hält, und die Ganzes-Haus- und Empfehlungsspirale.

09 Die Umstellung in 30 Tagen

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



Der 2-Minuten-Leck-Check

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

01

CHAPTER ONE

Das neue Spielfeld

Ein Hausbesitzer, der wegen eines Bodens herumtelefoniert, kann deine vergangenen Böden nicht sehen und dir nicht beim Verlegen zuschauen. Er misst dich an dem, was er erreicht — und genau da verlieren die meisten Bodenleger still die besten Aufträge des Jahres.

Dein Kunde ist meist ein Hausbesitzer, der renoviert — der die größte Fläche im Haus wählt, etwas, das er jeden Tag über Jahre ansieht und begeht — oder ein Bauunternehmer. Und das macht den verpassten Anruf so teuer: sie holen ein paar Angebote und buchen schnell, sobald sie jemandem vertrauen. Der Auftrag geht an den, der drei Dinge zuerst richtig macht:

- 1 Bist du rangegangen — und hast eine gerade Richtung genannt?** Der erste Bodenleger, der abnimmt und sorgfältig und professionell klingt, gewinnt das Aufmaß. Lass es durchläuten, während du auf den Knien einen Boden verlegst, und sie rufen den nächsten — und belegen das ganze Haus mit dem, der rangegangen ist.
- 2 Wird der Boden halten?** Die eigentliche Angst des Hausbesitzers ist ein Boden, der Monate später schüsselt, hochsteht oder Fugen bildet — und das kommt vom Untergrund, nicht von den Dielen. Ein Bodenleger, der die Feuchtigkeit misst und den Untergrund vorbereitet, schlägt einen billigeren, der einfach drüber verlegt, jedes Mal.
- 3 Bist du ehrlich, was er braucht?** Ehrlich über die Vorbereitung, die Akklimatisierung, die Leisten — und darüber, was sich ändern kann, wenn der alte Boden raus ist. Ein vages, billiges Angebot, das den Untergrund auslässt, verliert den Hausbesitzer in dem Moment, in dem er eine Abkürzung riecht.

Fällt dir auf, worum keins davon geht? Der günstigste Quadratmeterpreis. Alle drei drehen sich um Erreichbarkeit, Sorgfalt und Geradheit — genau das Zeug, das am Ende eines Tages auf den Knien leicht liegen bleibt. Und die Gegenseite läuft längst auf KI. Die Frage ist nicht, ob KI ins Bodenlegen kommt — sondern ob sie für dich oder gegen dich arbeitet.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal begünstigt die Technik den Kleinen. Die großen Firmen 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, sorgfältige Bodenleger kann jetzt aussehen und leisten wie die nationale Truppe — ohne die Gemeinkosten, und ohne dass ein Hausbesitzer je auf eine Mailbox stößt, wenn er bereit ist, seinen Boden zu buchen.

„Aber ich bin kein Computer-Mensch“

Sind die Handwerker, die das am besten machen, 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 Bodenleger, die einen Hausbesitzer täglich durch Produkt, Vorbereitung und Ausführung 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 beantwortet die Anfrage. Jemand rechnet die Meter, den Verschnitt und die Untergrund-Vorbereitung aus. Jemand behält die Aufmaße, die Feuchtenotizen, die Materialbestellungen 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 Gesellen: sag das Ergebnis, lass ihn die Schritte finden. Ein Inhaber ordert Material mit einer Nachricht vom Tresen des Händlers nach — „ich hol die Dielen und die Trittschalldämmung für den Auftrag 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 aufgemessene 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 die Untergrund-Vorbereitung, die Feuchtemessung, die Akklimatisierung und die Leisten benennt — und dass du nie eine Festzahl auf einen Boden gibst, den du nicht aufgemessen 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
Hausbesitzer ruft an, während du einen Boden verlegst	Mailbox. Sie rufen den nächsten Bodenleger.	Beantwortet und qualifiziert, Aufmaß gebucht — eine gerade, sorgfältige Zahl bis zum Morgen entworfen.
Der alte Boden kommt hoch und der Untergrund ist schlechter als gedacht	Peinlicher Anruf mitten im Auftrag, der Hausbesitzer fühlt sich überrumpelt.	Im Moment, in dem es auffällt, gemeldet, dem Hausbesitzer gesagt, was das zusätzliche Nivellieren kostet, bevor es weitergeht.
Ein Lieferanten-Preisliste-Update kommt	Unter 200 Mails begraben. Alte Preise im nächsten Angebot.	Herausgezogen, auf deine Sätze angewandt — „Preise bei vier Serien hoch.“
Ein Boden ist fertig	Fotos auf dem Handy, der Pflegehinweis nie versendet.	Übergabepaket + Pflegehinweis versendet, der nächste Raum und die Empfehlung angestoßen.

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 Bodenleger-Anfrage ist hochwertig und auf leise Weise verderblich: ein Hausbesitzer, der ein paar Angebote holt, bucht schnell, sobald er jemandem vertraut, und der langsame Bodenleger hört nie wieder was. Der Anruf brummt um 16 Uhr, während du mit dem Schlagklotz in einer Hand auf den Knien bist. Er läutet durch. Der Hausbesitzer ruft den nächsten Bodenleger, bucht das Aufmaß bei ihm, und jetzt belegt der das Haus. Weg — und nicht nur dieser Raum, vielleicht das ganze Haus und jede Empfehlung dahinter.

Zuerst dran

gewinnt den Boden

Ein Hausbesitzer, bereit, sein Haus zu belegen, ruft ein paar Bodenleger und bucht den, der zuerst antwortet und sorgfältig klingt. Ein verpasster Anruf ist kein aufgeschobener Verkauf — es ist der Auftrag, oft das ganze Haus und die Empfehlungen dahinter, dem überreicht, der rangegangen ist. Und langsame Antwort zieht dein Suchranking runter, also kostet sie dich auch den nächsten.

Die Mailbox ist, wo die besten Aufträge 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 professionell am Telefon, und erfasst jedes Detail — die Räume und die ungefähre Fläche, das gewünschte Produkt, ob ein alter Boden raus muss, den Zeitplan — während du auf den Knien bist oder schläfst. Und sie tut das, was den Auftrag gewinnt: sie antwortet zuerst, jedes Mal, damit du der Bodenleger bist, der das Aufmaß bucht, während die anderen noch auf der Mailbox sind.

Problem zwei — der Kunde, den keiner gehalten hat

Ein Bodenlegerbetrieb wird nicht auf einem Raum gewonnen — er wird gewonnen, indem du der Bodenleger wirst, mit dem ein Hausbesitzer sein ganzes Haus belegt und nach dem jeder Besucher fragt. Die meisten Bodenleger machen einen Auftrag und denken nie darüber hinaus. Der, der zuerst antwortet, sorgfältig aufmisst, den Untergrund so vorbereitet, dass der Boden hält, und ihn schön ausführt, ist der, den dieser Hausbesitzer für den nächsten Raum anruft, und der jedem empfohlen wird, der den Boden lobt.

- ✓ Jede Anfrage im Namen deines Betriebs beantwortet — auch um 18 Uhr, auch am Sonntag, auch in der Woche, in der jeder Renovierer in der Stadt einen Boden angeboten haben will.
- ✓ Ein durchsuchbarer Datensatz jedes Auftrags — „was haben wir bei den Rossis verlegt und kalkuliert, und welches Produkt war das?“
- ✓ Nachfassaktionen, die dich vor den Hausbesitzern und Bauunternehmern halten, die zählen — damit du beim nächsten Raum oder Projekt der Bodenleger bist, den sie anrufen.
- ✓ Auftragsdetails aus der Anfrage — die Räume, das Produkt, der alte Boden, der Zeitplan — fließen direkt ins Aufmaß, nicht dreimal getippt.

Das Telefon hört auf, das zu sein, was dich die besten Aufträge kostet, und wird das, was das Aufmaß bucht — und dich zu dem macht, mit dem sie das ganze Haus belegen.

04

CHAPTER FOUR

Kalkulier gerade — samt Untergrund

Bodenlegen hat eine unterschätzte Kalkulationsform: die Zahl ist nicht nur die Dielen und die Arbeit. Es ist eine aufgemessene Fläche mit Verschnitt, der Zustand des Untergrunds, die Feuchtigkeit, die Akklimatisierung und die Leisten — und die Gefahr lebt in dem Teil, den du nicht mehr siehst, wenn der Boden liegt.

Der Untergrund, nicht nur die Dielen

und die Feuchtigkeit ist der Verräter

Ein Bodenauftrag ist ein Umfang, kein Quadratmeterpreis: den alten Boden aufnehmen, die Feuchtigkeit messen, den Untergrund vorbereiten und nivellieren, die Trittschalldämmung, das Material akklimatisieren, sauber verlegen, und die Leisten und Übergänge fertigstellen. Der Pfuscher verlegt einfach über einen feuchten oder unebenen Untergrund, um billiger zu wirken, und ist längst weg, wenn der Boden schüsselt, hochsteht und Fugen bildet. Miss die Feuchtigkeit, bereite den Untergrund vor, akklimatisier das Material, und preis es gerade ein — und du bist der Bodenleger, dem ein Hausbesitzer einen Boden anvertraut, den er fünfzehn Jahre lang anstarrt.

Hier die ehrliche Wahrheit dieses Gewerks: **ein fester Preis am Telefon, ungesehen, ist das Warnsignal — nicht die Beruhigung.** Niemand kann einen Boden ordentlich kalkulieren, ohne die Fläche aufzumessen, den Untergrund zu sehen und mit der Feuchtigkeit und dem Verschnitt zu rechnen. Der ehrliche Zug: eine grobe Richtung geben, dann ein Aufmaß buchen — den Untergrund prüfen, die Feuchtigkeit messen, den Verschnitt und die Leisten durchrechnen — bevor du eine Festzahl festlegst.

KI-zuerst-Kalkulation macht das leicht: die KI *qualifiziert* den Auftrag, bevor du losfährst. So sieht das in einem echten Bodenlegerbetrieb heute aus.

- ✓ **Sie stellt zuerst die richtigen Fragen.** Aus der Anfrage arbeitet die KI durch, was den Preis wirklich setzt — die Räume und die grobe Fläche, das Produkt, ob ein alter Boden raus muss, und den wahrscheinlichen Untergrund — damit du das Aufmaß mit den richtigen Infos in der Hand buchst.
- ✓ **Sie kalkuliert aus DEINER Struktur.** Füttere sie mit deinen alten Aufträgen und sie lernt deine Sätze, deinen Verschnitt und deine Vorbereitungskosten — und entwirft eine gerade, aufgeschlüsselte Zahl mit der Untergrund-Vorbereitung als eigener Position, nicht einen flachen Quadratmeterpreis, der sie versteckt.
- ✓ **Sie fängt, was ein müdes Angebot fallen lässt.** Sie vergisst nicht die Trittschalldämmung, die Leisten und Übergänge, die Akklimatisierung, oder dass ein alter Estrich fast sicher die Feuchtemessung braucht, bevor jemand einen Preis festlegt.

Der verborgene Untergrund

die Vorbereitung, die du nie weglässt

Hier der Vertrauenskiller dieses Gewerks: ein Bodenleger verlegt einen schönen Boden einfach über einen feuchten oder unebenen Untergrund, spart die Feuchtemessung und die Vorbereitung, gewinnt über den billigen Quadratmeterpreis, und ist längst weg, wenn es Monate später schüsselt und hochsteht. Der ehrliche Bodenleger sagt es klar vorab: der Untergrund muss trocken, eben und tragfähig sein, und das Holz muss sich an den Raum gewöhnen, bevor eine Diele hintergeht — das ist echte Arbeit mit echten Kosten, die ein gerades Angebot benennt und ein billiges versteckt. Sich zu weigern, über einen schlechten Untergrund zu verlegen, ist nicht Sturheit. Es ist der ganze Grund, warum ein Hausbesitzer dich wählen sollte.

Das Aufmaß bei einem Boden ist keine Hürde — es ist der Verkauf

Bei jedem Boden ist der Zug: gib eine grobe Richtung, buch das Aufmaß und prüf den Untergrund, bevor du die Zahl festlegst. Richtig gerahmt ist das keine Verzögerung — es sagt einem Hausbesitzer, dass du seinen Boden nicht unterkalkulierst und dann entweder an der Vorbereitung sparst oder mit dem Hut in der Hand zurückkommst. „Ich geb dir jetzt einen Richtwert und einen festen Preis, sobald ich ihn aufgemessen und den Untergrund geprüft habe, damit der Boden, den ich dir verlege, in einem Jahr nicht schüsselt oder hochsteht“ macht deine Sorgfalt zum Grund, warum sie dich gewählt haben.

Und dann das, was alle auslassen — vor dem Kunden bleiben. Eine Nachricht nach einem Auftrag: „Boden ist drin und der Pflegehinweis ist bei dir — den nächsten Raum mache ich gern, wann immer du bereit bist.“ Diese eine Gewohnheit gewinnt mehr Ganze-Haus-Böden, als deinen Satz 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: aufmessen, die Feuchtigkeit messen, den Untergrund vorbereiten, das Material akklimatisieren, sauber verlegen und die Leisten fertigmachen — und der Bodenleger sein, dessen Böden halten. Ein Handwerker 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 beim Bodenlegen ist das selten eine Rechnung. Da ist eine Anzahlung fürs Material, der Auftrag, wie er verlegt wird, und der gelegentliche Nachtrag, wenn sich der Untergrund als aufwendiger herausstellt — und ein Hausbesitzer, der eine Überraschung auf der Rechnung hasst.

Anzahlung + bei Fertigstellung

kein überraschender
Nachtrag

Das Beruhigendste, was du für einen Hausbesitzer tun kannst, ist beim Geld gerade und stetig zu sein: eine Anzahlung, um das Material zu bestellen, den Rest bei Fertigstellung, und jeder Nachtrag — ein Untergrund, der mehr Nivellieren braucht, Feuchtigkeit, die angegangen werden muss — als *Gespräch vor der Arbeit* geführt, nicht danach gesprungen. Ein überraschender „Extra“-Posten auf einer Bodenrechnung ist genau das Ding, das aus einem Ganzes-Haus-Kunden einen Ein-Raum-Kunden 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 Bestellen.** Eine klare Anzahlungs-Anfrage, wenn der Auftrag gebucht und aufgemessen ist, schlägt „hier sind unsere Bankdaten“ — und sie deckt das Material, das du einkaufst.
- 2 **Rechne bei Fertigstellung ab.** Ein „Jetzt zahlen“-Link an dem Tag, an dem der Boden liegt und die Leisten dran sind, schlägt „ich schick sie später“ — und ein Hausbesitzer, der auf einen schönen neuen Boden schaut, ist so zahlungswillig, wie er je sein wird.
- 3 **Melde den Nachtrag, bevor er beißt.** Kommt der alte Boden hoch und der Untergrund braucht mehr Nivellieren, hört der Hausbesitzer, 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.

Lieferantenrechnungen, ein Hausbesitzer, der eine Farbe bestätigt, ein Bauunternehmer, der einen Boden fürs Projekt kalkuliert haben will, Nachbestellungs-Hinweise, ein Foto eines Untergrunds zum Anschauen, eine Bewertungs-Benachrichtigung, ein früherer Kunde, der wegen des nächsten Raums fragt — alles mit Werbung gemischt, alles kommt, während du mit Kleber an den Händen auf den Knien bist. 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 der Auftrag Rossi, der die Farbe fixieren will, damit wir bestellen können.“
- ✓ **Entworfen.** Routine-Antworten — „ja, wir bereiten den Untergrund vor“, „wir können Donnerstag aufmessen“ — geschrieben und wartend. Du schaust, feilst, sendest.
- ✓ **Auf Abruf beantwortet.** „Was haben wir den Boden bei Rossi kalkuliert, und welches Produkt und welche Dämmung war das?“ — 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 Bodenlegerbetrieb 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 Aufmaße und Verlegungen in Reihenfolge, bei welchem Auftrag das Material da ist und welches nachbestellt ist, welcher Hausbesitzer heute ein Nachfassen bekommen sollte, wem du für eine Anzahlung hinterherläufst, und die eine Sache — eine Feuchte-Nachkontrolle, eine Farbe zum Bestätigen —, die dich beißt, wenn du sie vergisst. Zwei Minuten mit einem Kaffee — und dein Geselle weiß es auch.

Auftragsakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, jedes Angebot, jedes Aufmaß und jede Feuchtenotiz heftet sich selbst an den richtigen Auftrag — damit, wenn der Hausbesitzer in drei Monaten wegen des nächsten Raums anruft, die ganze Geschichte da ist. Das Produkt, die Dämmung, die Vorbereitung, der Verschnitt, der Pflegehinweis — alles an einem Ort.

Der Papierkram ohne das Grauen

Das Aufmaß, das Angebot, die Feuchte- und Vorbereitungsnotizen, der Pflegehinweis, die Rechnung — angestoßen, versendet und dort gehalten, wo du sie findest. Nie ein Ersatz für deinen Blick oder deine Prüfung des Untergrunds — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

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 Bodenleger, dessen Böden halten“ — ist Präsentation, und Präsentation ist jetzt fast gratis.

Ein Ein-Mann-Betrieb und eine Fünzig-Mann-Truppe können dasselbe makellose, gebrandete Angebot senden — und dieselbe schnelle Antwort, dieselbe Aufmaß- und Feuchte-Sorgfalt, dieselben Fotos eines schön fertiggestellten Bodens und dieselben echten Bewertungen von Hausbesitzern zeigen. In einem Gewerk, in dem der Kunde dir die größte Fläche in seinem Haus anvertraut, wird dem Kleinen, der sorgfältig und professionell wirkt, vertraut wie dem Großen — und er wird behalten.

Die Empfehlungsspirale — mit Absicht, nicht zufällig

- 1 **Halten** — antworte zuerst, miss sorgfältig auf, bereite den Untergrund vor und führ es sauber aus, sodass du der Bodenleger bist, mit dem dieser Hausbesitzer den nächsten Raum belegt, ohne herumzuschauen.
- 2 **Bewerten** — bitte um die Google-Bewertung im Moment, in dem ein Hausbesitzer am glücklichsten ist, an dem Tag, an dem er auf seinen fertigen Boden tritt, automatisch, mit dem Link. Bewertungen und schnelle Antwort heben dein Ranking — und ein Hausbesitzer, der einen Bodenleger wählt, stützt sich auf beides.
- 3 **Empfehlen** — Bodenlegen ist auf Sicht: jeder Besucher steht auf deiner Arbeit und fragt, wer das gemacht hat. Der Hausbesitzer, der seinen Boden liebt, empfiehlt dich der ganzen Straße und seiner Familie. Es ist eins der stärksten Empfehlungsnetze der Gewerke, weil die Arbeit buchstäblich für alle sichtbar unter den Füßen liegt.
- 4 **Weiterverkaufen** — das ist das ganze Spiel. Ein glücklicher Hausbesitzer ist kein Raum, es ist das ganze Haus über die Zeit: der nächste Raum, die Treppe, das nächste Objekt. Alles ist in der Auftragsakte. Ein Nachfassen zur richtigen Zeit macht aus einem Raum ein Jahrzehnt Arbeit.

FANG HEUTE AN — SOGAR OHNE TECHNIK

Bitte jeden Hausbesitzer um eine Bewertung an dem Tag, an dem er auf seinen fertigen Boden tritt, und lass immer die Tür offen — „den nächsten Raum mache ich gern, wann immer du bereit bist, und schick jeden, der nach dem Boden fragt, zu mir.“ Ein Hausbesitzer, der einen Boden bewundert, den du gerade verlegt hast, ist so empfänglich, wie du ihn je findest.

09

CHAPTER NINE

Die Umstellung in 30 Tagen

Alles oben funktioniert. Der Grund, warum die meisten Bodenleger 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, das Aufmaß gebucht. Das fängt sofort an, die ganze Übung zu bezahlen.
- 2 Woche 2 — Reparier die Kalkulation.** Die KI qualifiziert den Auftrag und entwirft eine gerade, aufgeschlüsselte Zahl mit der Untergrund-Vorbereitung als eigener Position aus deiner Struktur; du korrigierst — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Aufmaß vor jeder Festzahl, Nachfassen nach jedem Auftrag.
- 3 Woche 3 — Reparier das Bezahlwerden.** Die Anzahlung zum Bestellen, der Rest bei Fertigstellung, 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, Auftragsakten und Aufmaß-/Feuchte-Nachweise bauen sich selbst, Bewertungen automatisch erbeten, der nächste Raum angestoßen.

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 das Aufmaß. Das Aufmaß wird der gut vorbereitete Boden. Der Boden wird die Bewertung, die Zahlung bei Fertigstellung und der nächste Raum vom selben Hausbesitzer.

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

Du gibst einem neuen Gesellen nicht am ersten Tag einen ganzen Boden. 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 Hausbesitzer und alles mit Gewicht — Angebote, Untergrund-Entscheidungen, Farben — 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 Bodenleger 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 „buch heute“. Du hast einen echten Hebel — deine Lieferzeit und die Akklimatisierung: „wir messen diese Woche auf und haben ihn zum Termin drin, an dem du den Raum zurückbrauchst“ — also nutz den ehrlichen.
- ✓ **Über den Quadratmeterpreis konkurrieren.** In dem Moment, in dem du gewinnst, indem du die billigste Verlegung bist, bist du der, der an der Untergrund-Vorbereitung sparen muss, damit die Zahl aufgeht — und das ist der Boden, der versagt. Ein Hausbesitzer zahlt für einen Boden, der hält, und einen Bodenleger, der gerade ist — die Ausführung und die Vorbereitung gewinnen das ganze Haus, nicht der niedrigste Satz.



BEVOR DU DAS WEGLEGST

Der 2-Minuten-Leck-Check

Den meisten Bodenlegern fehlt es nicht am Können — sie verlieren Hausbesitzer. Dein Geld liegt darin, der Bodenleger zu werden, mit dem ein Hausbesitzer sein ganzes Haus belegt: ein glücklicher Kunde ist der nächste Raum, die Treppe und die Empfehlung. Sei ehrlich — hak die an, die gerade wahr sind.

- ✓ Ich bin oft langsam bei Anrufen — und weiß nicht, wie viele Hausbesitzer die Verzögerung gekostet hat.
- ✓ Der Anruf eines Hausbesitzers klingelte durch, ich wusste es nie, und er buchte den nächsten Bodenleger.
- ✓ Ich habe am Telefon einen Festpreis auf einen Boden genannt, den ich nicht aufgemessen hatte — und den Verlust getragen.
- ✓ Ich habe einen Auftrag mit einem billigen Quadratmeterpreis gewonnen, der die Untergrund-Vorbereitung oder die Feuchtemessung wegließ.
- ✓ Ich habe über einen Untergrund verlegt, bei dem ich unsicher war, und einen Boden zurückbekommen.
- ✓ Ich bleibe nicht vor früheren Hausbesitzern, also machen sie den nächsten Raum bei jemand anderem.
- ✓ Meine Aufmaße, Feuchtenotizen und Produktdetails leben im Kopf und im Handy, nicht an einem Ort.
- ✓ Ich hatte einen Boden, der schüsselte oder Fugen bildete, und wusste, es war der Untergrund, nicht die Dielen.
- ✓ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges — eine Farbe, eine Anzahlung — geht darin unter.
- ✓ Wenn ein früherer Hausbesitzer wegen seines Bodens anriefe, fände ich Produkt und Details nur langsam.

0–2

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

3–6

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

7+

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

Der größte Hebel ist kein billigerer Satz — es ist zuerst zu antworten, den Untergrund so vorzubereiten, dass der Boden hält, und jeden Hausbesitzer in das ganze Haus 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 Hausbesitzer anruft, den Auftrag qualifiziert und das Aufmaß bucht, eine gerade, aufgeschlüsselte Zahl mit der Untergrund-Vorbereitung und der Feuchtemessung ehrlich benannt entwirft, die Anzahlung nimmt und bei Fertigstellung abrechnet und einen Nachtrag markiert, bevor er beißt, die Aufmaß-, Feuchte- und Produktdaten führt, und den nächsten Raum und die Empfehlungen von jedem holt, der auf den Boden tritt — alles in einem, diese Woche in deinem Bodenlegerbetrieb 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, die Nachricht eines Hausbesitzers — 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 verlegt den Boden nicht, prüft den Untergrund nicht und entscheidet nicht, wann ein Untergrund bereit ist — das bleibt du, dein Blick und dein Handwerk. Was es repariert, ist der Büro-Job, den du nach Feierabend gratis gemacht hast.