

THE EVERYTHING · PRAXISLEITFÄDEN FÜR HANDWERKSBETRIEBE

Das **KI**-Playbook für Gärtner

Wie Sie einen Gartenpflegebetrieb im KI-Zeitalter führen
— und eine vollere, engere Tour fahren als Firmen, die
dreimal so groß sind.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · OHNE GESCHWÄTZ · FREI ZUM TEILEN

THE EVERYTHING

Lesen Sie das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Gartenpflegebetrieb: jemanden fürs Büro einstellen, einen Buchhalter bezahlen — und die Tour für nächste Woche trotzdem am Küchentisch schreiben, mit Textmarker, Kalender und einem halben Stadtteil im Kopf.

Heute fährt ein Gärtner allein mit der richtigen Ausstattung eine vollere Tour, kalkuliert schneller und bekommt sein Geld früher als ein Betrieb mit sechs Transportern auf der anderen Seite der Stadt — und verbringt keinen einzigen Abend mit Papierkram.

Er ist nicht klüger als Sie. Er ist kein besserer Gärtner. Und ein Computermensch ist er schon gar nicht — einer der Besten, den wir gesehen haben, führte seine ganze Tour vor zwei Jahren noch mit einem Kalender und einem Schuhkarton voller Wertstoffhof-Belege. Er hat nur eines vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs — die Anrufe, die Preise, die Planung, die Rechnungen, das Hinterherlaufen, die Berichte für die Hausverwaltung — kann sich inzwischen selbst erledigen.** Also steckte er seine Kraft dorthin, wo das Geld ist: auf die Fläche und auf die Tour.

Das hier ist das Playbook dazu. Keine „50 Prompts zum Abschreiben“. Kein Tech-Geschwätz. Das echte System — wie Sie es denken, was Sie aufsetzen, in welcher Reihenfolge, und die Fehler, an denen gute Gärtner aufgeben, kurz bevor es klickt. Die Geschichten hier sind echte Handwerker und echte kleine Betriebe, mit denen wir arbeiten — Namen weggelassen, Zahlen drin. Lesen Sie es von vorne bis hinten, und Sie führen einen engeren, rentableren Pflegebetrieb als heute — selbst wenn Sie keinen Cent für Software ausgeben.

EIN KLARES WORT ZU IHRER VERANTWORTUNG

Nichts hier mischt ein Pflanzenschutzmittel an, entscheidet, ob ein Ast gefahrlos fallen darf, oder ersetzt das Urteil eines sachkundigen Anwenders von Pflanzenschutzmitteln oder eines qualifizierten Baumpflegers. Es trägt die *Verwaltung*. Das Gärtnerische — und die Verantwortung dafür, was gespritzt, geschnitten und gefällt wird — bleibt bei Ihnen, von Anfang bis Ende.

Was drin ist

01 Das neue Spielfeld

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

02 KI zuerst denken

Schluss damit, KI an Kalender und Textmarker zu schrauben. Zeichnen Sie die Tour neu — mit KI zuerst.

03 Nie wieder einen Kunden verlieren

Jeder Anruf angenommen — denn ein verpasster Anruf ist kein verlorener Auftrag, sondern eine verlorene Dauerstelle.

04 Kalkulieren, bevor Sie am Tor sind

Preis am selben Tag, direkt aus den Fotos — und der Dschungel erkannt, bevor er Ihren Dienstag frisst.

05 Geld bekommen, ohne 90 € nachzulaufen

Die Tour rechnet sich selbst ab, die Erinnerungen gehen von allein raus, und Sie führen dieses Gespräch nie wieder.

06 Das Postfach, das sich selbst führt

Sortiert, vorformuliert — und mit einem Auge auf dem Kunden, der still von der Tour gefallen ist.

07 Ihr digitaler Büroleiter

Die Morgenübersicht, die eng geplante Tour und die Objekthistorie, die sich von selbst aufbaut.

08 Doppelt so groß wirken

Berichte mit Ihrem Logo, die Verwaltungsaufträge gewinnen — und das Bewertungs-Empfehlungs-Schwungrad.

09 Die Umstellung in 30 Tagen

Eine Woche nach der anderen, der Vertrauensregler, und warum drei Prozesse mehr sind als einer.



Der 2-Minuten-Leck-Check

Finden Sie genau, wo Ihre Tour Geld verliert — und was Sie zuerst abstellen.

01

KAPITEL EINS

Das neue Spielfeld

Wer in einem Garten steht, der ihm über den Kopf gewachsen ist, kann nicht erkennen, ob Sie ein guter Gärtner sind. Dort stehend nicht. Beurteilt werden Sie nach dem, was sichtbar ist — und genau da verlieren die meisten Gärtner still einen Kunden, den sie zehn Jahre gehabt hätten.

Wenn jemand endlich zugibt, dass der Garten gewonnen hat — oder eine Hausverwaltung bis Monatsende einen neuen Betrieb für eine Anlage braucht —, ruft er nicht einen Gärtner an. Er ruft fünf an, von oben aus der Google-Liste, und die Arbeit bekommt, wer drei Dinge zuerst richtig macht:

1

Sind Sie rangegangen — oder gleich zurückgerufen?

Die 14-tägliche Pflege bekommt der erste Gärtner, der abnimmt, nicht der beste. Läuft es auf die Mailbox, haben Sie keinen Auftrag verloren — Sie haben jahrelang dasselbe Geld verloren, alle zwei Wochen, an jemand anderen.

2

Kam der Preis schnell — und sah er ordentlich aus?

Ein sauberes, aufgeschlüsseltes Angebot binnen einer Stunde — erster Einsatz und laufender Satz als getrennte Zeilen — schlägt jedes Mal eine Zahl, die nächsten Dienstag per SMS kommt.

3

War es einfach, mit Ihnen zu arbeiten?

Am zugesagten Tag da sein, Bescheid geben, wenn der Regen es verschiebt, sauber abgeblasen hinterlassen. Einfach zu sein ist der Weg, auf dem aus einer einmaligen Aufräumaktion eine sechsjährige Dauerstelle wird — und auf dem eine Hausverwaltung Ihnen die nächsten vier Anlagen gibt.

Fällt Ihnen auf, was bei keinem davon vorkommt? Wie gut Sie gärtnern. Alle drei drehen sich um **Verwaltung und Kommunikation** — genau das, was Sie hassen und wofür Sie nach acht Stationen und einer Fahrt zum Wertstoffhof nie Zeit haben.

Und das sagt Ihnen keiner: Die andere Seite des Tisches läuft längst mit KI. Die Haus- und Objektverwaltungen jagen ihre Ausschreibungen durch. Die Agenturen schreiben ihre Pflegepläne damit. Die Mäh-Franchises planen die Stationen eines ganzen Tages in Sekunden und kennen ihre Kosten pro Kilometer besser als Sie Ihre. Die Frage ist nicht, ob KI in die Grünpflege kommt — sie ist längst da. Die Frage ist, ob sie *für* Sie arbeitet oder *gegen* Sie.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal überhaupt begünstigt die Technik den Kleinen. Die Großen brauchen Gremien, Rollouts und Schulungen. Sie entscheiden am Dienstag und laufen am Freitag. Das Spielfeld hat sich gedreht: Der kleine, schnelle, gut organisierte Gärtner kann jetzt aussehen und liefern wie der große Grünpflegebetrieb — 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 im Beruf, 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 aus dem Transporter eine Sprachnachricht schicken können — Anhänger noch voll —, dann können Sie alles aus diesem Playbook. Gut tippen war die alte Anforderung. *Sagen* können, was Sie wollen, ist die neue — und darin sind Gärtner längst gut.

150–600 €
+ pro Monat

So viel kosten Tourenplanung, Auftragsverwaltung und Rechnungsprogramme einen kleinen Pflegebetrieb üblicherweise — und *trotzdem* tippen Sie selbst, planen selbst und bauen die ganze Woche selbst um, sobald es drei Tage regnet. Ein extra Angebotstool und ein extra Erinnerungstool dazu, und Sie zahlen dreimal für eine Aufgabe. Merken Sie sich die Zahl: Alles hier ersetzt entweder diese Ausgabe oder sorgt dafür, dass sie sich lohnt.

Die Firmen, die dreimal so groß sind, sind langsam, weil sie groß sind. Das ist Ihre Lücke. Dieses Playbook handelt davon, hindurchzugehen.

02

KAPITEL ZWEI

KI zuerst denken

Bevor wir ein einziges Werkzeug anfassen, muss Ihr Denken stimmen — denn der größte Fehler ist nicht die falsche Software. Es ist, KI an Kalender und Textmarker zu schrauben und sich zu wundern, dass sich nichts ändert.

Jeder Prozess in Ihrem Betrieb wurde auf einer Annahme gebaut: Jeden Schritt muss ein Mensch machen. Jemand geht ans Telefon. Jemand kalkuliert die Aufräumaktion. Jemand baut die Dienstagstour um, wenn es ab Sonntag schüttet. Jemand läuft den 90 € hinterher. Jemand schreibt den Bericht für die Verwaltung und sucht die Fotos. Ihre ganze Woche hat die Form dieser Annahme — und die Annahme ist gerade gestorben.

Automatisieren Sie nicht Ihren alten Prozess. **Zeichnen Sie ihn neu** — mit der KI zuerst an allem und Ihnen als Aufsicht. Drei Umstellungen im Kopf, jede davon von einem echten Betrieb gelernt:

Umstellung eins — Ergebnisse delegieren, nicht Schritte

Hören Sie auf zu denken „welchen Knopf drücke ich“. Sie reden mit Ihrem Betrieb jetzt wie mit einem guten Vorarbeiter: Sagen Sie das Ergebnis, die Schritte findet er selbst. Ein Inhaber stornierte eine Rechnung, stellte sie anteilig neu aus und mailte den Kunden an — indem er genau das in einem Satz sagte. Ein anderer erledigt seine Verbrauchsmaterialien mit einer Nachricht vom Tresen des Lieferanten — „*nehme zwanzig Sack Rindenmulch und zwei Rollen Freischneiderfaden für das Objekt Lindenstraße*“ — und Bestellung, Ausgabe und Buchhaltung ordnen sich selbst. Seine Worte: „*Das ist eine SMS, die einen Haufen Daten bewegt.*“

Umstellung zwei — KI zuerst, Sie danach

Alt: Sie machen die Arbeit, vielleicht hilft ein Programm. Neu: Die KI macht von allem den ersten Durchgang, und Sie bestätigen, ändern oder überstimmen. Der Preis ist geschrieben, bevor Sie sich hinsetzen. Die Antwort steht, bevor Sie die Mail öffnen. Der Anruf ist angenommen, bevor Sie vom Aufsitzmäher steigen. Ein Kunde beschrieb es so: „*Neun von zehn Mal ist es perfekt. Los — ja, senden.*“ Ihre Aufgabe schrumpft auf zehn Sekunden Urteil statt vierzig Minuten Tippen auf der Couch. (Und nein — Sie geben die Schlüssel nicht am ersten Tag ab. Sie fragt am Anfang bei allem nach, besonders beim Geld. Sie lockern die Leine, wenn sie es sich verdient — Kapitel 9.)

Umstellung drei — Korrekturen sind Investitionen

Bei normaler Software beheben Sie denselben Fehler ewig. Bei KI beheben Sie ihn einmal. Ein Gärtner sagt ihr, dass ein 14-täglicher Standardeinsatz Mähen, Kanten, Abblasen und Schnitgut mitnehmen heißt — Hecken über Kopfhöhe und alles über eine Anhängerladung Grünschnitt hinaus aber eigene Positionen sind. Sie antwortet: „*Das merke ich mir ab jetzt.*“ Und sie tut es. Sagen Sie ihr einmal, dass das Objekt an der Ecke im Winter auf monatlich geht und ab März wieder auf 14-täglich, und sie macht es nie wieder falsch. Jede Korrektur summiert sich. Nach einem halben Jahr kalkuliert sie wie Sie, schreibt wie Sie und kennt Ihre Tour — weil Sie es ihr einmal beigebracht haben.

Die Neudenk-Übung

Gehen Sie Ihren Betrieb durch und stellen Sie bei jedem Vorgang eine Frage: „*Wie sähe das aus, wenn die KI es zuerst anfasst?*“

VORGANG	DER ALTE WEG	KI ZUERST
Anruf: jemand will regelmäßig gemäht haben	Mailbox. Sechs Jahre 14-täglich weg an den, der abgenommen hat.	Angenommen, Fotos angefordert, in die Lücke der Dienstagstour in seinem Viertel gesetzt — Preis geschrieben vor der Brotzeit.
Drei Tage Regen	Sie schreiben abends zweiundzwanzig Leuten und bauen die Woche neu.	Tour nach Vierteln neu gelegt, alle informiert, die Dringenden für Sie markiert.
Verwaltung will die Objektberichte des Quartals	Sie scrollen sonntagabends durch die Fotos und raten Daten.	Fotos, Daten und Notizen liegen schon am Objekt — Bericht geschrieben, gesendet, abgelegt.
Einsatz ist fertig	Rechnung „heute Abend“. Bewertung nie gefragt.	Rechnung vom Gartentor aus raus. Bewertung gefragt, solange der Rasen noch gestreift ist. Nächster Termin steht schon auf der Tour.

Jedes weitere Kapitel ist nur diese Übung auf einen Teil Ihres Betriebs angewandt. Sie werden kein Büromensch. Sie werden Inhaber einer Tour, die sich um Sie herum selbst führt.

03

KAPITEL DREI

Nie wieder einen Kunden verlieren

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

Gärtner sind darin schrecklich, und Sie wissen das. Sie sitzen mit Gehörschutz auf dem Aufsitzmäher, oder der Freischneider kreischt und der Laubbläser kommt gleich, und das Handy vibriert auf dem Beifahrersitz. Es klingelt durch. Dieser Anrufer — 14-täglich für die nächsten sechs Jahre, eine ganze Wohnanlage, eine Heckenrunde vor dem Sommer — ruft den nächsten Gärtner auf der Liste an. Weg.

40.000 €
+ pro Jahr Tour, unbemerkt

Sagen wir, Sie verpassen vier Anrufe pro Woche (ausgelastete Gärtner verpassen mehr). Sagen wir, einer von vier will etwas Regelmäßiges, und die Hälfte davon hätte unterschrieben. Das ist ungefähr alle zwei Wochen eine neue Dauerstelle, die zur Tür hinausgeht — und bei, sagen wir, 70 € pro Station über 26 Einsätze sind das je rund 1.800 € im Jahr, die immer wiederkommen. Ein ganzes Jahr lang, und es ergibt eine zweite komplette Tour. So ist dieser Beruf: Sie verlieren keinen Auftrag, Sie verlieren eine Rente. (Nur zur Veranschaulichung — aber rechnen Sie es selbst durch, es tut weh.)

Und der Hammer: Wer Sie anruft, spricht nichts auf. Er ruft den Nächsten an, während er noch im Garten steht. **Auf der Mailbox sterben die Touren.** Die alte Lösung hieß „mehr Anrufe annehmen“. Die KI-zuerst-Lösung ist größer — denn ein Anruf sind eigentlich zwei Probleme, und die meisten Gärtner denken nur an das erste.

Problem eins — der Anruf, den Sie nicht annehmen konnten

Sie sitzen auf dem Aufsitzmäher, stecken halb in einer Hecke oder ziehen den vollen Anhänger zum Wertstoffhof, bevor er zumacht. Eine KI-Empfangskraft geht im Namen Ihres Betriebs ran, rund um die Uhr, klingt normal am Telefon, holt heraus, worauf es ankommt — was (regelmäßiges Mähen, Hecke, einmaliges Aufräumen, Grünflächen einer Anlage), wo, wie groß und wie lange nichts gemacht wurde —, bittet um Fotos, prüft, ob Sie an einem passenden Tag ohnehin im Viertel sind, legt den ersten Termin und schickt Ihnen eine Zusammenfassung, bevor Sie vom Mäher steigen. Sie macht keine Brotzeit, wird nicht krank und kostet einen Bruchteil einer Person.

Problem zwei — der Anruf, den Sie annahmen und halb vergaßen

Ehrlich: Wie oft haben Sie vom Fahrersitz aus gesagt „ja, bis Donnerstag haben Sie den Preis für die Hecken“ — Anhänger schaukelt hinten — und bei der nächsten Station war es weg? Sie sind nicht unorganisiert. Sie haben viel zu tun, und Ihr Kopf ist Ihre Ablage. Hier ändert KI zuerst, was ein Telefon überhaupt ist:

- **Jeder Anruf wird erfasst.** Aufgezeichnet, verschriftet, am Objekt abgelegt. Sechs Wochen später, wenn der Kunde sagt „Sie sagten doch, das Schnittgut ist dabei“, können Sie nachsehen, was wirklich gesagt wurde.
- **Die Zusagen fallen automatisch heraus.** „Heckenpreis bis Donnerstag.“ „Nummer 14 sagen, dass wir wegen des Regens einen Tag später kommen.“ „Sie will den nächsten Termin auslassen — sie ist weg.“ Aus dem Gespräch gezogen — Sie schreiben nichts auf, weil Sie am Steuer saßen.
- **Die Zusagen laufen Ihnen hinterher.** Donnerstagsmorgen: „Sie haben Herrn Berger gesagt, dass er heute seinen Heckenpreis hat — soll ich das anschieben?“ Das Nachfassen, das Ihre Mitbewerber nie schicken, passiert jetzt jedes Mal.
- **Und wenn sie alles hat, startet die Arbeit von selbst.** Der Anruf hat Adresse, Fotos und die grobe Größe erfasst — der Preis ist also keine Erinnerung auf einer Liste, sondern ein Entwurf, der wartet, wenn Sie zur Pause halten.

Worauf Sie bestehen sollten — egal, wie Sie es lösen

- ✓ Jeder Anruf im Namen Ihres Betriebs angenommen — auch um 18 Uhr, auch Samstagvormittag, wenn die ganze Straße mäht.
- ✓ Ein durchsuchbares Protokoll jedes Anrufs — „was war noch mal mit dem Grünschnitt abgemacht?“
- ✓ Zusagen landen irgendwo, das Ihnen hinterherläuft — nicht im Kalender, nicht in Ihrem Kopf.
- ✓ Was der Anruf erfasst hat — Adresse, Fotos, Rhythmus — fließt direkt in die Tour, nicht dreimal abgetippt.

DIE SELBSTBAU-VARIANTE

Leiten Sie Ihre Nummer auf einen Telefonservice mit knappem Leitfaden um — Name, Viertel, was gebraucht wird, „er ruft heute Nachmittag zurück“. Und sprechen Sie Ihre Zusagen als Sprachnotiz ein, bevor Sie losfahren. Allein das füllt Lücken in der Tour.

DIE GEMACHT-FÜR-SIE-VARIANTE

Ein KI-Telefonsystem aus einer Hand (so etwas wie The Everything) deckt den ganzen Standard ab — angenommen, verschriftet, Zusagen nachgehalten, Preis aus dem Anruf geschrieben. So oder so: Lassen Sie weder einen Anruf noch eine Zusage auf den Boden fallen.

04

KAPITEL VIER

Kalkulieren, bevor Sie am Tor sind

Das zweitgrößte Leck: der Preis, der „heute Abend“ rausgeht — und das „kleine Aufräumen“, das sich als Dschungel entpuppt.

Was wirklich passiert: Jemand schickt Ihnen ein Foto vom Garten. Sie wollen es mittags kalkulieren. Dann zieht sich die Dienstagstour, der Wertstoffhof macht um vier zu, und der Preis entsteht um halb zehn auf der Couch — oder am Donnerstag. Inzwischen haben die Leute am selben Nachmittag zwei weitere geholt, und einer davon hat schon einen Termin für nächste Woche.

Tempo

gewinnt die Tour

Nicht der Preis. Das Tempo. Der Gärtner, dessen Preis ankommt, während der Kunde noch im Garten steht und ihn anschaut, gewinnt erschreckend oft — sogar wenn er teurer ist. Ein schneller, sauberer Preis sagt genau das Eine, was sie wissen wollen: Der Mann hat es im Griff und kommt wirklich alle zwei Wochen.

Der alte Rat war „nimm eine Vorlage, kalkchiere vom Handy“. Vergessen Sie das. KI-zuerst-Kalkulation heißt: **Die KI baut den Preis. Sie prüfen ihn.** So sieht das heute in einem echten Pflegebetrieb aus.

- **Sie sprechen, sie baut.** Diktieren Sie, was Sie sehen — „normales Reihenhausgrundstück, vorne und hinten, rund 400 Quadratmeter, Aufsitzmäher passt seitlich durch, Kanten und Abblasen, Schnittgut weg, 14-täglich“ — und daraus wird ein kalkuliertes, aufgeschlüsseltes Angebot auf Ihrer Vorlage, mit dem ersten Aufholeinsatz und dem laufenden 14-täglichen Satz als getrennte Zeilen.
- **Sie kalkuliert aus IHRER Historie.** Füttern Sie sie mit alten Angeboten, und sie lernt Ihre Sätze, Ihre Mindeststation, was Sie pro Anhängerladung Grünschnitt nehmen. Andere Sätze für eine Hausverwaltung mit 30 Tagen Ziel als für einen einmaligen Privatkunden? Sie hält das auseinander.
- **Sie kennt Ihre Regeln — weil Sie sie einmal beigebracht haben.** Was ein Standardeinsatz enthält, ab wann die Hecke eine eigene Position ist, Ihre Winterrhythmen, dass Sie nicht spritzen, wenn es nicht im Umfang steht. Bringen Sie es ihr bei wie einem Lehrling; anders als ein Lehrling vergisst sie es nie.
- **Sie fängt, was Sie vergessen haben.** Ein echter Betrieb gab einen Arbeitsbericht hinein, und das Angebot kam zurück — inklusive der Anfahrt, die ein bezahlter Aufmaßprofi beim selben Auftrag vergessen hatte. Sie wird um halb zehn nicht müde und vergisst weder die Entsorgungsgebühren noch die Fahrt quer durch die Stadt. Darum geht es.
- **Sie kann sogar Preise besorgen.** Nicht sicher, was diese Woche eine Palette Rollrasen oder ein Kubikmeter Mulch kostet? Sie fragt beim Lieferanten und setzt es ein — Sie korrigieren, wenn sie die falsche Sorte erwischt hat, und sie merkt es sich für immer.

Fotos

vor dem Preis

Die Falle in diesem Beruf ist nicht langsames Kalkulieren. Es ist, ein „kleines Aufräumen“ nach einem schmeichelhaften Foto von der Hintertür aus zu kalkulieren — und dann einen ganzen Tag, drei Anhängerladungen und einen gerissenen Riemen zum Preis einer Mahd zu schlucken. Also werden die Fragen *jedes Mal automatisch* gestellt: wie lange nichts gemacht wurde, ob es eine seitliche Zufahrt gibt, ob etwas über Kopfhöhe steht, ob etwas dabei ist, das ein Baumpfleger ansehen sollte. Fotos rein — vorne, hinten und die schlimmste Ecke. Erster Einsatz getrennt vom laufenden Satz. Ein Dschungel gehört auf dem Papier zum Dschungel erklärt, bevor er es an Ihrem Dienstag wird.

Und dann das, was alle auslassen — **das Nachfassen**. Eine Nachricht, zwei Tage später: „*Wollte nur hören, ob der Preis für den Garten angekommen ist — Dienstag bin ich sowieso in Ihrer Straße, falls ich anfangen soll.*“ Diese eine Nachricht füllt mehr Lücken in der Tour als jede Preissenkung, weil fast kein Mitbewerber sie schickt. Und in diesem Beruf ist Nachfassen mehr wert, als es aussieht: Sie jagen keinen Auftrag, Sie jagen einen Kunden, der jahrelang in den Büchern steht. KI-zuerst ist es keine Gewohnheit, die Sie sich antrainieren. Es passiert einfach.

ES GEHT NICHT UM DIE SOFTWARE

Es geht um den Standard: am selben Tag, professionell, aus Ihren eigenen Zahlen kalkuliert, Fotos in der Hand, Dschungelrisiko abgefragt, nachgefasst. Ein Gärtner mit Notizblock, der diesen Standard hält, schlägt einen Gärtner mit App, der ihn nicht hält. Die KI macht den Standard nur mühelos.

05

KAPITEL FÜNF

Geld bekommen, ohne 90 € nachzulaufen

Die Arbeit ist gemacht. Jetzt wollen Sie Ihr Geld — keine große Jagd, sondern hundert kleine.

90 €

denen Sie nie hinterherlaufen

Das ist das ganze Geldproblem dieses Berufs. Ein Betrieb, der auf einer Rechnung über 40.000 € sitzt, ruft deswegen an — der Anruf lohnt sich. Wegen 90 € ruft niemand zweimal an — also bleibt es liegen, und Sie kommen sich beim Fragen schäbig vor. Fünfzig davon sind ein halber Monatslohn, den Sie verdient und nicht haben, und jedem einzeln hinterherzulaufen kostet mehr als die Rechnung wert ist.

Das Hinterherlaufen ist ein **System**problem, kein Menschenproblem. Reparieren Sie das System, und Sie führen das unangenehme Gespräch nie wieder — und schicken auch nie wieder diese peinliche „wollte nur mal wegen der Rechnung nachfragen“-Nachricht.

Das System, mit dem sich die Tour selbst bezahlt

1

Die Tour automatisch abrechnen, nicht aus dem Gedächtnis

Stammkunden kommen auf eine wiederkehrende Rechnung: gleicher Satz, gleicher Tag, kein Nachdenken, kein Sonntagabend. KI-zuerst schließt der Einsatz die Rechnung — ein Satz vom Gartentor: „fertig in der Ellisstraße 14, ein Anhänger Grünschnitt extra“. Grundsatz, Zusatz, Zahlungsziel, Mail. Nichts bleibt bis zum Wochenende in Ihrem Kopf.

2

Bezahlen lächerlich einfach machen

Ein „Jetzt bezahlen“-Link wird eher bezahlt als „hier ist meine IBAN“. Bei Stammkunden: Karte oder Lastschrift. Bei 90 € alle zwei Wochen will auch der Kunde nicht nachdenken.

3

Die freundlichen Erinnerungen automatisieren

Eine nette Erinnerung an Tag 3, 7 und 14 — automatisch, damit Sie sie nie schicken. Eine monatliche Aufstellung für Agenturen und Verwaltungen, die auf Rechnung zahlen und eine Bestellnummer brauchen. Ein Hinweis an Sie nur, wenn jemand wirklich überfällig ist. Bei kleinen Rechnungen ist damit das Spiel entschieden.

4

Den Ton nur schärfen, wenn es sein muss

Die meisten zahlen nach der ersten oder zweiten Erinnerung. Der seltene Nachzügler bekommt eine deutlichere — immer noch professionelle — Nachricht. Sie bleiben durchgehend der Nette, und der Kunde bleibt auf der Tour.

Und weil Geld Geld ist: Das ist die eine Stelle, an der Sie die KI am Anfang an der kurzen Leine halten. Sie schreibt den Entwurf, Sie geben frei, jedes Mal — bis Sie einen Monat lang gesehen haben, dass sie richtig liegt, und es ihr abstellen.

06

KAPITEL SECHS

Das Postfach, das sich selbst führt

Ihr Postfach ist der Ort, an dem still Geld hinausläuft und Stress hereinkommt.

Arbeitsaufträge von Verwaltungen, eine Agentur, die ein leerstehendes Grundstück vor der Besichtigung am Freitag gemacht haben will, Lieferantenaufstellungen, ein Kunde, der einen Termin auslassen möchte, der Grünschnitt-Hinweis der Gemeinde, ein Mäherteil in Rückstand, jemand, der die Erneuerung der Versicherungsbestätigung anfordert — alles vermischt mit Müll, alles kommt rein, während Sie bis zu den Ellbogen in einer Hecke stecken. Ein Betrieb, mit dem wir arbeiten, startete mit einem Rückstand von 24.000 Mails: „*Ich las eine Mail, und sie war weg. Ich hätte sie nicht mal wiedergefunden.*“

Das Problem ist nicht zu viel Mail. Das Problem ist, dass das Wichtige und der Lärm identisch aussehen, bis man anhält und alles liest — und dafür haben Sie keine Zeit. KI-zuerst wird das Postfach etwas, das schon erledigt ist, wenn Sie hineinschauen:

- **Sortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, kommen nach oben, mit Begründung — „das ist die Agentur, die das leere Grundstück vor der Besichtigung am Freitag gemacht haben will“. Die Preisfrager werden gefiltert, bevor sie Sie einen Gedanken kosten.
- **Vorformuliert.** Standardantworten — „ja, wir fahren 14-täglich in Ihrem Viertel“, „wir sind bis Monatsende voll“, „hier grob der Preisrahmen, schicken Sie uns drei Fotos“ — geschrieben und wartend. Sie überfliegen, ändern, senden.
- **Auf Zuruf beantwortet.** Sie fragen einfach: „Was hat die Verwaltung zu den Grünschnittbehältern an dem Objekt gesagt?“ — und sie findet das Neueste sofort, auch wenn dafür ein Hersteller mit dem Händler zu verknüpfen ist, der unter anderem Namen antwortet.

WAS KEINER ERWARTET — SIE BEWACHT IHRE TOUR

Weil die KI alles liest, fängt sie Dinge ab. Ein Betrieb: „*Sie hat mir schon Tausende an falsch bestellten Produkten gespart — sie sagte: Moment, nach Ihren früheren Aufträgen wollen Sie wahrscheinlich das hier.*“ Bei einem anderen hatte ein Lieferant versehentlich mit 50 % Abweichung fakturiert — automatisch markiert, bevor es bezahlt war. Und das, was in diesem Beruf am meisten zählt: der Kunde, der im März einen Termin auslassen wollte und still nie wieder dazukam — der wird markiert, nicht vergessen.

Es geht nicht um ein klügeres Postfach. Es geht darum, dass eine gute Anfrage — oder ein Kunde, der von der Tour rutscht — nie wieder unter einem Stapel Lieferantenaufstellungen stirbt.

07

KAPITEL SIEBEN

Ihr digitaler Büroleiter

Jeder Gartenbetrieb hat einen Büroleiter. Meistens sind Sie es, um 22 Uhr, schlecht.

9 Stationen statt 6

Ihr Gewinn steckt nicht im Stundensatz. Er steckt in der Dichte. Sagen wir, Sie fahren sechs Stationen am Tag zu, sagen wir, 70 €, mit fünfzehn Minuten Fahrt dazwischen. Legen Sie die Tour sauber — gleiches Viertel, gleicher Tag, engste Reihenfolge, die umständliche neben die einfache — und in dieselben acht Stunden passen vielleicht acht oder neun. Ein, zwei Stationen mehr am Tag, ohne Mehrarbeit und Preiserhöhung. Tourenplanung ist Büroarbeit — genau das, was hier abgegeben wird.

Die Aufgabe des Büroleiters ist Bindegewebe: was heute ansteht und in welcher Reihenfolge, wer 14-täglich ist, wer monatlich, wer nur im Winter, wer pausiert, von welchen Objekten die Verwaltung Fotos will, ob die Mäherwartung gebucht ist, und ob die Dienstagstour nach dem Regen umgebaut werden muss. Diese Person müssen Sie nicht einstellen — nur das System, das sie führen würde.

Die Morgenübersicht

Bevor Sie den Schlüssel drehen: die Stationen des Tages der Reihe nach, wem Sie wegen Geld hinterher müssen, was auf ein Teil wartet, welche Objekte Fotos brauchen, und die eine Sache, die Sie beißt — etwa der Kunde, der diesmal ausgelassen werden wollte und ausrastet, wenn Sie auftauchen. Zwei Minuten beim Kaffee — Ihre Leute wissen es auch.

Objekthistorie, die sich selbst aufbaut

Jedes Foto, jeder Preis, jede Rechnung und Notiz hängt am richtigen Objekt — fragt die Verwaltung also, wie die Hecken im März aussahen, oder ruft ein Kunde acht Monate später wegen desselben Beets an, ist die ganze Historie da, nicht verteilt auf Ihre Fotos und drei Chatverläufe.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Papierkram des Berufs — Ihre Aufzeichnungen zu allem, was gespritzt wurde, die Sicherheitsdatenblätter, die Versicherungsbestätigung, die jede Verwaltung einmal im Jahr will, die Wertstoffhof-Belege, die Wartungsnachweise der Maschinen — wird abgefragt, am Auftrag erfasst und dort abgelegt, wo Sie ihn finden. Nie für Sie erfunden, und nie ein Ersatz für Ihre eigene Verantwortung, Ihre eigene Sachkunde im Pflanzenschutz oder Ihr eigenes Urteil darüber, was gefahrlos gespritzt oder geschnitten werden darf — er geht nur nicht mehr verloren.

08

KAPITEL ACHT

Doppelt so groß wirken

Ein Geheimnis, auf dessen Unkenntnis die Großen bauen: „Professionell wirken“ ist fast nur Darstellung — und Darstellung ist inzwischen fast umsonst.

Ein Gärtner mit einem Transporter und ein Grünpflegebetrieb mit fünfzig Leuten können dasselbe makellose Angebot mit Logo verschicken — und denselben Monatsbericht mit Vorher-Nachher-Fotos jeder Anlage. Der Kunde sieht keinen Unterschied, also wird der Kleine, der sich Mühe gibt, wie der Große behandelt und kann auch so abrechnen. Und in diesem Beruf gibt es einen zweiten Preis: Genau dieser Bericht mit Logo gewinnt die Verwaltungs- und Agenturaufträge, für die ein Ein-Transporter-Gärtner angeblich „zu klein“ ist.

Das Empfehlungs-Schwungrad — mit Absicht, nicht zufällig

- H** **Halten** — gleicher Tag, alle zwei Wochen, eine Nachricht, wenn der Regen es verschiebt, sauber abgeblasen hinterlassen. Halten *ist* hier das Geschäft: Jeder Kunde, den Sie behalten, ist ein weiteres Jahr dasselbe Geld ohne Werbung.
- B** **Bewerten** — fragen Sie nach der Google-Bewertung im glücklichsten Moment, direkt nachdem der erste Einsatz aus dem Dschungel wieder einen Garten gemacht hat, automatisch, mit Link. Bewertungen füllen Ihre Tour, während Sie schlafen.
- E** **Empfehlen** — zufriedene Kunden empfehlen, wenn Sie es einfach machen und daran erinnern. „Kennen Sie noch jemanden in der Straße, der regelmäßig gemäht haben will?“ Der Nachbar zwei Häuser weiter ist die billigste Station, die Sie je dazubekommen — Sie parken schon dort.
- N** **Nachverkaufen** — die Hecken, die sie vor dem Sommer gemacht haben wollten; Mulch auf die vorderen Beete im Frühjahr — steht im Gesprächsprotokoll, erinnern Sie sich. Eine Erinnerung zum richtigen Zeitpunkt macht aus einer 70-€-Mähd einen 600-€-Tag.

Dieser Motor ist pures Gold, und fast keiner lässt ihn laufen — weil es heißt, das Langweilige zum perfekten Zeitpunkt zu tun, jedes Mal, für immer. Genau das macht ein System perfekt und ein beschäftigter Mensch nie.

FANGEN SIE HEUTE AN — AUCH GANZ OHNE TECHNIK

Fragen Sie jeden zufriedenen Kunden nach einer Bewertung, bevor Sie den Mäher aufladen, und schicken Sie ein Vorher-Nachher-Foto zu jedem ersten Einsatz und jedem Objektbericht. Ein Dschungel, der wieder Rasen ist, fotografiert sich traumhaft — nutzen Sie das. Dem Schwungrad ist egal, wie es gedreht wird. Es muss nur gedreht werden.

09

KAPITEL NEUN

Die Umstellung in 30 Tagen

Alles oben funktioniert. Der Grund, warum die meisten Gärtner es nicht ans Laufen bringen: Sie wollen alles auf einmal, sind mitten im Frühjahr überfordert und gehen zurück zu Kalender und Textmarker. Also: eins nach dem anderen, ohne die Arbeit zu unterbrechen.

1

Woche 1 — Das größte Leck stopfen: das Telefon

Jeder Anruf angenommen, jeder Anruf erfasst, Zusagen automatisch herausgezogen. Eine neue Dauerstelle bezahlt die ganze Übung, und diese hier spüren Sie zuerst.

2

Woche 2 — Die Kalkulation reparieren

Fotos automatisch angefordert, Preis aus Ihrem Diktat und Ihren alten Sätzen geschrieben, erster Einsatz getrennt vom laufenden Satz, Nachfassen nach zwei Tagen läuft von selbst. Sie korrigieren — und jede Korrektur ist eine Lektion, die bleibt.

3

Woche 3 — Das Bezahlwerden reparieren

Wiederkehrende Abrechnung bei den Stammkunden, einfaches Bezahlen, automatische Erinnerungen beim Kleinkram, Aufstellungen an die Agenturen — wobei Sie alles Geldrelevante freigeben, bis sie sich die Leine verdient hat. Die Woche, in der die 90er nicht mehr draußen liegen bleiben.

4

Woche 4 — Das Büro abgeben

Postfach sortiert und vorformuliert, Morgenübersicht läuft, Tour eng geplant, Objekthistorie baut sich selbst, Bewertungen werden automatisch erfragt.

Warum alle vier? Weil ein Prozess allein nie nach viel aussieht. Ein automatisierter Prozess bringt ein Schulterzucken. Bei drei passiert der „nicht zu fassen“-Moment — denn dann fangen die Teile an, miteinander zu reden. Der Anruf wird zum Preis. Der Preis wird zum ersten Einsatz. Der erste Einsatz wird zur Dauerstelle. Die Dauerstelle wird zur Rechnung, die sich selbst schickt, und zur Bewertung, die den Nachbarn bringt. Dann hört es auf, ein Werkzeug zu sein, und wird ein System.

Der Vertrauensregler — abgeben, ohne schlecht zu schlafen

Sie geben einem Neuen nicht am ersten Tag den Aufsitzmäher, den Anhänger und die Kundenliste. Hier genauso:

1

Woche 1–2: sie fragt bei allem nach

Jeder Mailentwurf, jede Rechnung — „das würde ich schicken, in Ordnung?“ Sie geben frei, korrigieren, bringen bei.

2

Woche 3–4: sie fragt beim Wichtigen nach

Standardantworten gehen einfach raus; Geld, neue Kunden und alles, was die Tour ändert, brauchen weiter Ihr Nicken.

3

Ab dem zweiten Monat: sie fragt bei Ausnahmen nach

Sie haben wochenlang gesehen, dass sie richtig liegt. Jetzt läuft sie, und Sie bekommen die Morgenübersicht und die Hinweise. Sie sind weiter der Chef — nur nicht mehr der Engpass.

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

- **Alle vier Wochen auf einmal machen.** Nicht. Eine pro Woche. Jede sichert einen Erfolg, bevor die nächste dazukommt.
- **KI an den alten Prozess schrauben.** Wenn Sie die Wochentour bei jedem Regen weiter von Hand neu schreiben und die KI bitten zu „helfen“, haben Sie es verfehlt. Zeichnen Sie den Prozess neu (Kapitel 2).
- **Sie wie Software behandeln statt wie Personal.** Software richten Sie einmal ein und verfluchen sie ewig. Das hier bringen Sie bei — und es wird jede Woche besser. Die Betriebe, die am meisten herausholen, reden den ganzen Tag mit ihr, wie mit dem besten Vorarbeiter.
- **Auf perfekt warten.** Ein grobes System, das heute läuft, schlägt ein perfektes, das Sie aufsetzen, „wenn es ruhiger wird“. Das Frühjahr kommt. Ruhiger wird es nie.



BEVOR SIE DAS HIER WEGLEGEN

Der 2-Minuten-Leck-Check

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

- ☐ Ich verpasse regelmäßig Anrufe, während ich auf dem Mäher sitze — und weiß nicht, wie viele Stammkunden mich das gekostet hat.
- ☐ Ich habe diesen Monat jemandem einen Preis oder Rückruf zugesagt — und es vergessen, bis er nachhakte.
- ☐ Meine Preise gehen öfter „heute Abend“ raus als „vom Gartentor“.
- ☐ Ich habe ein „kleines Aufräumen“ kalkuliert, das ein Dschungel war, und es geschluckt.
- ☐ Ich fasse nach dem Angebot nicht immer nach.
- ☐ Ich rechne meine Stammkunden aus dem Gedächtnis ab, oder sonntagabends, oder beides.
- ☐ Da draußen liegt Geld, das ich abgeschrieben habe, weil sich das Hinterherlaufen nicht lohnte.
- ☐ Ich könnte Ihnen nicht sagen, welche Kunden in den letzten sechs Monaten still von meiner Tour gefallen sind.
- ☐ Wenn eine Hausverwaltung Fotos einer Anlage vom März wollte, würde ich durch meine Fotos scrollen.
- ☐ Meine Wertstoffhof-Belege, Spritzaufzeichnungen und die Versicherungsbestätigung liegen im Handschuhfach, in der Mittelkonsole und in drei Chatverläufen.

0–2

Enge Tour. Ein paar Handgriffe und Sie fliegen.

3–6

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

7+

Kollege, Sie machen jede Woche einen zweiten Job umsonst. Die gute Nachricht: genau das ist jetzt am leichtesten zu reparieren.

Wie auch immer Ihre Zahl aussieht — Ihr größter Haken ist Ihre größte Chance. Fangen Sie dort an.

Sollen wir es für Sie aufsetzen?

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, jede Zusage festhält, aus den Fotos kalkuliert, Ihre Tour abrechnet, den kleinen Rechnungen hinterherläuft und Ihr Büro führt, alles aus einer Hand, diese Woche in Ihrem Gartenpflegebetrieb — dann ist das das, was wir bauen. Es heißt The Everything.

- ✓ 14 Tage kostenlos testen. Jederzeit kündbar. Keine Bindung, keine Verträge.
- ✓ Nichts Wichtiges — ein Preis, 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 Ihrer eigenen Tour arbeiten auf the-everything-app.com — zum Anschauen ohne Kreditkarte.

Ehrliche Anmerkung: Das repariert keinen kaputten Betrieb, und es trifft nicht die gärtnerische Entscheidung — was gespritzt wird, was gefahrlos geschnitten werden darf oder wann ein Baum Sache eines Baumpflegers ist. Das bleiben Sie, Ihre Verantwortung und Ihre Ausbildung. Repariert wird die Büroarbeit, die Sie seit Jahren nach Feierabend umsonst machen.