

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Das KI-Playbook für den Handwerker

Wie du im KI-Zeitalter einen Handwerksbetrieb rund ums Haus führst

— und werde der, den ein Haushalt für alles ruft.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM TEILEN

THE EVERYTHING

Lies das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Handwerksbetrieb rund ums Haus: jemand am Telefon, ein Schuhkarton voll Belege, und ein Notizblock voller Arbeiten, die du eigentlich mal anbieten wolltest — während die Anrufe, die du oben auf der Leiter verpasst hast, still zum Nächsten gingen.

Heute nimmt ein guter Handwerker mit dem richtigen Setup jeden Anruf im Moment an, in dem er kommt, bucht den Termin, taucht auf, wenn er es gesagt hat, und macht aus einem Haushalt jede Kleinreparatur für Jahre — während der Kollege quer durch die Stadt noch immer keine Mailbox 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 sich vor zwei Jahren die Aufträge noch auf den Handrücken geschrieben. Er hat nur eines vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs** — die Anfragen, die Rückrufe, die Angebote, die Erinnerungen, die Rechnungen — kann sich jetzt selbst erledigen. Also steckte er seine Kraft dahin, wo das Geld ist: auf die Werkzeuge, und darauf, der zuverlässige Handwerker zu werden, dem ein Haushalt bei allem vertraut und den er der ganzen Straße weiterempfiehlt.

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 Handwerker aufgeben, bevor es zündet. Lies es von vorn bis hinten und du führst einen strafferen, volleren, profitableren Handwerksbetrieb als jetzt, selbst wenn du nie einen Cent für Software aus gibst.

EIN KLARES WORT DAZU, WAS DEINS BLEIBT

Nichts hier entscheidet, wie eine Arbeit gemacht wird, oder macht sie für dich — und es ersetzt nie dein Urteil, dein Können oder das Gespür dafür, wann eine Arbeit in die Hände eines gelernten Elektrikers oder Klempners gehört. Es trägt den Papierkram. Ob eine Arbeit dein Fach ist oder eine für einen qualifizierten Elektriker oder Klempner, entscheidest du, nie eine Zahl, die ein Computer erfindet; wie die Arbeit sauber und sicher gemacht wird, ist dein Handwerk; und einem Hausbesitzer gerade zu sagen, was du kannst und was nicht, 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 die ganze Liste gewinnt.

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 eine Arbeit verpassen

Antworte zuerst, buch den Termin, und werde der, den sie für alles rufen.

04 Biete gerade an — und kenn dein Fach

Das schnelle ehrliche Angebot, und gerade zu sein, was ein gelerntes Fach braucht.

05 Beahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

Am Tag bezahlt, keine vergessenen Rechnungen, kein Hinterherlaufen.

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 Erinnerungen, die sich selbst bauen.

08 Wirk doppelt so groß, wie du bist

Alles gebrandet, der Zuverlässigkeitsbeweis, und die Stammkunden- und Nachbarschafts-Empfehlungsspirale.

09 Die Umstellung in 30 Tagen

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



Der 2-Minuten-Leck-Check

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

01

CHAPTER ONE

Das neue Spielfeld

Ein Hausbesitzer, der wegen eines Handwerkers herumtelefoniert, sieht deine Arbeit nicht und schaut dir nicht bei einem Auftrag zu. Er misst dich an dem, was er erreicht — und genau da verlieren die meisten Handwerker still die besten Haushalte des Jahres.

Dein Kunde ist ein Hausbesitzer — meist mit wenig Zeit und einer Liste liegengebliebener Kleinreparaturen, die seit Monaten nagt — und das Einzige, was er will, ist das, wofür dieses Gewerk berüchtigt ist, es nicht zu liefern. Die Arbeit geht an den, der drei Dinge zuerst richtig macht:

- 1 Bist du rangegangen — oder gleich zurückgerufen?** Der erste Handwerker, der abnimmt und zuverlässig klingt, gewinnt die ganze Liste. Lass es durchläuten, während du auf der Leiter stehst, und sie rufen den Nächsten an — und geben ihm die ganze Liste.
- 2 Kommst du, wenn du es sagst?** Die lauteste Klage in diesem Gewerk ist der Handwerker, der nicht auftaucht oder sich nach dem ersten Besuch nie wieder meldet. Aufzutauchen, wenn du es gesagt hast, jedes Mal, schlägt schon die meisten im Gewerk.
- 3 Bist du gerade und sauber?** Ehrlich, was du kannst und was nicht, saubere Arbeit, hinter sich aufgeräumt. Ein Hausbesitzer lässt dich in sein Zuhause — zuverlässig und vertrauenswürdig schlägt billig und unzuverlässig jedes Mal.

Fällt dir auf, worum keins davon geht? Der niedrigste Stundensatz. Alle drei drehen sich um erreichbar, zuverlässig und gerade — genau das Zeug, das am Ende eines vollen Tages leicht liegen bleibt. Und die Gegenseite läuft längst auf KI. Die Frage ist nicht, ob KI ins Handwerk kommt — sondern ob sie für dich oder gegen dich arbeitet.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal begünstigt die Technik den Kleinen. Die großen Ketten 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 zuverlässige Ein-Mann-Betrieb kann jetzt aussehen und leisten wie die große Kette — ohne die Gemeinkosten, und ohne dass ein Hausbesitzer je auf eine Mailbox stößt, wenn er seine Liste abgearbeitet haben will.

„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 Handwerker, die einem Hausbesitzer täglich eine Liste von Arbeiten durchsprechen, 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 Ketten 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 Ablauf in deinem Betrieb baute auf einer Annahme: dass ein Mensch jeden Schritt tun muss. Jemand nimmt den Anruf ab. Jemand schreibt das schnelle Angebot. Jemand denkt daran, den Hausbesitzer zurückzurufen und die Rechnung zu schicken. Dein ganzer Tag ist um diese Annahme gebaut — und diese Annahme ist gerade gestorben.

Automatisier nicht deinen alten Ablauf. 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 Baumarkts nach — „hol Zeug 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 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 deine Anfahrt und die Arbeiten auf der Liste abdeckt, dass du die Arbeit fürs gelernte Fach nie übernimmst, aber sie dem Hausbesitzer benennst, und dass du den Termin immer am Vortag bestätigst — und sie antwortet: „**Das merke ich mir ab jetzt.**“ Jede Korrektur summiert sich. Nach sechs Monaten bietet sie an 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 auf der Leiter stehst	Mailbox. Sie rufen den nächsten Handwerker.	Beantwortet und gebucht, die Liste erfasst — eine freundliche Antwort und ein Termin, bis du unten bist.
Eine Arbeit auf der Liste braucht ein gelerntes Fach	Du hast einen Versuch, oder vergisst es zu erwähnen.	Dem Hausbesitzer ehrlich benannt — „die gehört zu einem gelernten Elektriker, hier ist warum“ — Vertrauen verdient.
Die Nummer eines Stammhaushalts	Irgendwo im Handy, vielleicht.	Die ganze Geschichte ist da — jede Arbeit, die du gemacht hast, bereit, wenn sie wieder anrufen.
Die Arbeit ist fertig	Rechnung heute Abend, vielleicht. Oder nächste Woche.	Am Tag bezahlt; die Bitte um eine Bewertung und der nächste Anstoß senden sich selbst.

Jedes Kapitel ab hier ist nur diese Übung, angewandt auf einen Teil deines Betriebs.

03

CHAPTER THREE

Nie wieder eine Arbeit verpassen

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

Die Handwerker-Anfrage ist auf brutale Weise verderblich: ein Hausbesitzer mit einer Liste ruft ein paar Handwerker an und bucht den, der zuerst antwortet und zuverlässig klingt — und der Langsame hört nie zurück. Der Anruf brummt um 16 Uhr, während du oben auf der Leiter mit dem Akkuschrauber in der Hand stehst. Er läutet durch. Der Hausbesitzer ruft den Nächsten an, bucht ihn für die ganze Liste, und jetzt ist der der Handwerker des Haushalts. Weg — und nicht nur diese Arbeit, vielleicht jede Kleinreparatur, die dieser Haushalt für Jahre hat.

Zuerst dran

gewinnt den Haushalt

Ein Hausbesitzer mit einer Liste hinterlässt keine Mailbox-Nachricht und wartet — er ruft die Liste runter, bis einer abnimmt und zuverlässig klingt. Ein verpasster Anruf ist keine aufgeschobene Arbeit — es ist der Haushalt und jede künftige Kleinreparatur dahinter, dem übergeben, der rangegangen ist. Und langsame Antwort zieht dein Suchranking runter, also kostet sie dich auch den nächsten.

Die Mailbox ist, wo die besten Haushalte 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 freundlich am Telefon, und erfasst die ganze Liste — was zu tun ist, ungefähr wann, die Adresse — während du auf der Leiter stehst oder schläfst. Und sie tut das, was die Arbeit gewinnt: sie antwortet zuerst, jedes Mal, damit du der Handwerker bist, der den Termin gebucht hat, während die anderen noch auf der Mailbox sind.

Problem zwei — der Haushalt, den keiner gehalten hat

Ein Handwerksbetrieb wird nicht auf einer Arbeit gewonnen — er wird gewonnen, indem du der Feste eines Haushalts für alles wirst. Die meisten Handwerker machen eine Arbeit und denken nie darüber hinaus. Der, der zuerst antwortet, kommt, wenn er es gesagt hat, sauber arbeitet und angenehm im Umgang ist, ist der, den dieser Hausbesitzer für die nächste Kleinreparatur anruft, und die danach, und den er den Nachbarn empfiehlt.

- ✓ Jede Anfrage im Namen deines Betriebs beantwortet — auch nach Feierabend, auch am Wochenende, auch in der Woche, in der jeder seine Liste abgearbeitet haben will.
- ✓ Ein durchsuchbarer Datensatz jedes Haushalts — „was haben wir bei den Rossis letztes Mal gemacht, und was haben wir berechnet?“
- ✓ Nachfassaktionen, die dich am Kühlschrank halten — damit du bei der nächsten Kleinreparatur der Handwerker bist, den sie anrufen, keine Nummer, die sie verloren haben.
- ✓ Die Liste aus der Anfrage — die Arbeiten, die Adresse, der Zeitrahmen — fließt direkt in den Termin, nicht dreimal getippt.

Das Telefon hört auf, das zu sein, was dich die besten Haushalte kostet, und wird das, was den Termin bucht — und dich zu dem macht, den sie für alles rufen.

04

CHAPTER FOUR

Biete gerade an — und kenn dein Fach

Ein Handwerker-Angebot ist meist schnell — eine Anfahrt plus die Arbeiten auf der Liste — aber das, was den Haushalt wirklich gewinnt, ist nicht die Zahl. Es ist gerade, schnell und ehrlich zu sein, was dein Fach ist und was nicht.

Schnell antworten

gerade anbieten

Die meisten Handwerker-Arbeiten brauchen keinen großen Aufwand, um sie einzupreisen — eine Anfahrt und die Arbeiten auf der Liste. Was gewinnt, ist ein freundliches, klares Angebot SCHNELL zurück (während der Hausbesitzer noch entscheidet, wen er bucht), gerade über die Anfahrt und wie du abrechnest, und — der Vertrauensmacher — ehrlich, wenn eine Arbeit auf der Liste eine für einen gelernten Elektriker oder Klempner ist, nichts, an dem man sich versucht. Schnell, klar und ehrlich schlägt billig und vage jedes Mal.

KI-zuerst-Angebote machen das leicht: die KI hilft dir, die Liste eines Hausbesitzers in ein klares, schnelles Angebot zu verwandeln, und benennt die Arbeiten, die nicht deine sind. So sieht das in einem echten Handwerksbetrieb heute aus.

- ✓ **Sie erfasst die Liste richtig.** Aus der Anfrage arbeitet die KI die Arbeiten durch, damit du die ganze Liste anbietest, nicht nur die zuerst genannte — und mit dem richtigen Werkzeug für alles ankommst.
- ✓ **Sie bietet aus DEINER Struktur an.** Füttere sie mit deiner Anfahrt, deinem Satz, deinen üblichen Preisen — und sie entwirft ein klares, schnelles Angebot, das du nur prüfst und sendest, schnell, während du noch vorn liegst.
- ✓ **Sie kennt dein Fach.** Sag ihr einmal, welche Arbeiten du nicht übernimmst — die Elektrik, die Sanitärarbeit fürs gelernte Fach — und sie benennt sie dem Hausbesitzer ehrlich, statt dich in Arbeit driften zu lassen, die nicht deine ist.

Kenn dein Fach

die Ehrlichkeit, die sie hält

Hier der Vertrauensmacher dieses Gewerks: der ehrliche Handwerker macht alles, was er ordentlich kann, und sagt gerade, wenn eine Arbeit einen gelernten Elektriker oder Klempner braucht — statt des Pfuschers, der sich für ein paar Euro extra gefährlich an allem versucht. Diese Ehrlichkeit ist keine verlorene Arbeit; sie ist genau das, was einen Hausbesitzer dir bei allem anderen vertrauen lässt, für Jahre. „Ich mache alles auf deiner Liste, was ich ordentlich kann, und ich sag dir gerade, welche eine Arbeit für einen gelernten Elektriker ist“ ist ein stärkeres Argument, als so zu tun, als machtest du alles.

Schnell und freundlich schlägt billig und langsam

Ein Hausbesitzer, der zwischen Handwerkern entscheidet, erinnert sich vor allem daran, wer zuerst geantwortet und es einfach gemacht hat. Ein schnelles, klares Angebot in derselben Stunde — mit einem freundlichen Wort und einem Termin — schlägt eine billigere Zahl, die drei Tage später landet, wenn sie längst jemanden gebucht haben. KI-zuerst ist diese schnelle Antwort keine Sache, an die du um 21 Uhr denkst. Es ist eine Sache, die einfach passiert, während du auf den Werkzeugen bist.

Dann der Teil, den alle auslassen — am Kühlschrank bleiben. Eine Nachricht nach einer Arbeit: „Alles erledigt — meld dich, wann immer das Nächste aufkommt.“ Diese eine Gewohnheit gewinnt mehr Stammhaushalte, als deinen Satz zu senken je gewinnt.

DER PUNKT IST NICHT DIE SOFTWARE

Es ist der Standard: schnell antworten, gerade anbieten, dein Fach kennen, auftauchen, wenn du es sagtest, es sauber hinterlassen, und der sein, den sie wieder rufen. 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 die Arbeiten gemacht. Jetzt musst du bezahlt werden — und beim Handwerker ist das meist der Teil, der liegen bleibt: die Rechnung, die du heute Abend schicken wolltest, nächste Woche noch immer nicht geschickt.

Am Tag bezahlt

keine vergessene Rechnung

Das größte Geldleck im Handwerksbetrieb ist nicht der Satz — es ist die Rechnung, die nie rausging, oder zwei Wochen zu spät kam, sodass der Hausbesitzer sie leicht vergisst. Am Tag bezahlt zu werden, auf der Stelle, mit einem „jetzt zahlen“-Link, bevor du aus der Einfahrt fährst, ist mehr wert als eine Preiserhöhung — und ein Hausbesitzer, der dir gerade bei einer sauberen Arbeit zugesehen hat, ist so zahlungswillig, wie er je sein wird.

Das Hinterherlaufen ist ein System-Problem, kein Menschen-Problem. Repariere das System und du hast das peinliche Gespräch nie wieder.

- 1 Rechne auf der Stelle.** Ein „jetzt zahlen“-Link im Moment, in dem die Arbeit fertig ist, schlägt „ich schick's heute Abend“ — denn heute Abend bist du müde und es passiert nicht. Bezahlt, bevor du die Straße verlassen hast.
- 2 Entwirf sie für dich.** Die Rechnung schreibt sich selbst aus den Arbeiten auf der Liste und wie du abrechnest — du schaust, feilst, sendest, in Sekunden.
- 3 Stups die Nachzügler.** Die wenigen, die nicht am Tag zahlen, bekommen eine freundliche automatische Erinnerung — kein peinlicher Anruf von dir, kein Monat, in dem es liegen bleibt.
- 4 Zieh den Ton nur an, wenn du musst.** Die meisten zahlen bei Stups eins. 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 und deine Nachrichten sind, wo still Geld ausläuft und Stress einläuft.

Anfragen aus drei verschiedenen Ecken, ein Hausbesitzer, der den Donnerstag bestätigt, eine Lieferantenrechnung, ein Foto von einer Arbeit, die jemand angeboten haben will, eine Bewertungs-Benachrichtigung, ein Stammhaushalt, der fragt, ob du nochmal vorbeikommst — alles mit Werbung gemischt, alles kommt, während du mit vollen Händen auf der Leiter stehst. 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 alles zu etwas, das schon erledigt ist, wenn du hinschaust:

- ✓ **Sortiert.** Die drei, die heute zählen, schwimmen nach oben, markiert mit dem Warum — „das ist ein neuer Haushalt, der einen ganzen Arbeitstag gebucht haben will.“
- ✓ **Entworfen.** Routine-Antworten — „ja, das kann ich alles machen“, „ich kann Donnerstagvormittag kommen“ — geschrieben und wartend. Du schaust, feilst, sendest.
- ✓ **Auf Abruf beantwortet.** „Was habe ich den Rossis angeboten, und was war noch auf ihrer Liste?“ — 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 Handwerksbetrieb 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 Arbeiten in der besten Reihenfolge, sie abzufahren, welchem Haushalt du dein Kommen bestätigst, welches Angebot du nachhakst, wem du eine Zahlungserinnerung schickst, und die eine Sache, für die du versprochen hast, nochmal vorbeizukommen. Zwei Minuten mit einem Kaffee — und du tauchst auf und wirkst, als hättest du alles im Griff.

Auftragsakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, jedes Angebot, jede Arbeit heftet sich selbst an den richtigen Haushalt — damit, wenn sie in drei Monaten wegen der nächsten Sache anrufen, die ganze Geschichte da ist. Was du letztes Mal gemacht hast, was du berechnet hast, was noch auf ihrer Liste steht — alles an einem Ort.

Der Papierkram ohne das Grauen

Das Angebot, die Rechnung, die Belege, die Erinnerung, den Termin zu bestätigen — entworfen, gesendet, und dort gehalten, wo du sie findest. Nie ein Ersatz für dein Handwerk oder dein Urteil — nur davor bewahrt, um 22 Uhr 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 Handwerker, dem du in deinem Zuhause vertraust“ — ist Präsentation, und Präsentation ist jetzt fast gratis.

Ein Ein-Mann-Betrieb und eine große Kette können dasselbe makellose, gebrandete Angebot senden — und dieselbe schnelle Antwort, dieselben Fotos sauberer Arbeit, dieselben echten Bewertungen von Hausbesitzern aus der Gegend zeigen. In einem Gewerk, in dem ein Hausbesitzer einfach jemanden Zuverlässigen und Vertrauenswürdigen in seinem Haus will, wird dem Kleinen, der organisiert wirkt und auftaucht, vertraut wie dem Großen — und er wird behalten.

Die Empfehlungsspirale — mit Absicht, nicht zufällig

- 1 Halten** — antworte zuerst, komm, wenn du es sagtest, arbeite sauber und sei angenehm im Umgang, sodass du der Handwerker bist, den dieser Haushalt für alles anruft, ohne herumzuschauen.
- 2 Bewerten** — bitte um die Google-Bewertung im Moment, in dem ein Hausbesitzer am glücklichsten ist, an dem Tag, an dem du seine ganze Liste abgearbeitet hast, automatisch, mit dem Link. Bewertungen und schnelle Antwort heben dein Ranking — und ein Hausbesitzer, der einen Handwerker wählt, stützt sich auf beides.
- 3 Empfehlen** — „ein guter Handwerker, der wirklich auftaucht“ ist die meistgefragte Empfehlung in der Nachbarschaft. Der Hausbesitzer, der dich zuverlässig fand, erzählt es dem Nachbarn, der Straße, der Nachbarschaftsgruppe. Es ist eins der stärksten Mundpropaganda-Netze der Gewerke.
- 4 Weiterverkaufen** — das ist das ganze Spiel. Ein guter Haushalt ist keine Arbeit, es ist jede Kleinreparatur für Jahre: die nächste Sache, und die danach. Alles ist in der Auftragsakte. Ein Nachfassen zur richtigen Zeit macht aus einem Haushalt ein Jahrzehnt Arbeit.

FANG HEUTE AN — SOGAR OHNE TECHNIK

Bitte jeden Hausbesitzer um eine Bewertung an dem Tag, an dem du seine Liste abarbeitest, und lass immer die Tür offen — „meld dich, wann immer das Nächste aufkommt, und schick mich zu deinen Nachbarn.“ Ein Hausbesitzer, der dich gerade auftauchen und sauber arbeiten sah, ist so empfänglich, wie du ihn je findest.

09

CHAPTER NINE

Die Umstellung in 30 Tagen

Alles oben funktioniert. Der Grund, warum die meisten Handwerker es nicht zum Laufen bringen, ist, dass sie alles auf einmal versuchen, mitten in der Woche 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 die Liste erfasst, eine freundliche Antwort und ein Termin gebucht. Das fängt sofort an, die ganze Übung zu bezahlen.
- 2 Woche 2 — Reparier die Angebote.** Die KI verwandelt die Liste eines Hausbesitzers in ein schnelles, klares Angebot aus deiner Struktur und benennt die Arbeiten fürs gelernte Fach; du korrigierst — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Angebote in derselben Stunde, ein Nachfassen nach jeder Arbeit.
- 3 Woche 3 — Reparier das Bezahlwerden.** Auf der Stelle abrechnen mit einem Jetzt-zahlen-Link, automatische Erinnerungen für die Nachzügler — 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 Erinnerungen bauen sich selbst, Bewertungen automatisch erbeten, die nächste Arbeit aus den Haushalten angestoßen, die du kennst.

Warum alle vier? Weil ein Ablauf allein nie nach viel aussieht. Drei ist, wo der „heiliger Strohsack“-Moment passiert — weil dann die Teile anfangen, miteinander zu reden. Der Anruf wird der Termin. Der Termin wird die saubere Arbeit. Die Arbeit wird die Bewertung, die Zahlung am Tag und die nächste Kleinreparatur vom selben Haushalt.

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

Du gibst einem neuen Gesellen nicht am ersten Tag die Schlüssel und einen Auftrag. Hier genauso:

- 1 **Wochen 1–2: sie fragt bei allem.** Jede Antwort, 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 Haushalte und alles mit Gewicht — Angebote, welche Arbeiten deine sind — 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 Handwerker 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 Ablauf schrauben.** Wenn du noch jede Arbeit in dieselbe alte Software tippst und die KI bittest zu „helfen“, hast du den Punkt verpasst. Zeichne den Ablauf neu (Kapitel 2).
- ✓ **Nach falscher Dringlichkeit greifen.** Die unseriösen Anbieter nutzen „nur heute buchen“. Du hast einen echten Hebel — die eigene Liste des Hausbesitzers und deine echte Verfügbarkeit: „ich kann Donnerstag kommen und die ganze Liste abarbeiten“ — also nutz den ehrlichen.
- ✓ **Über den Preis konkurrieren.** In dem Moment, in dem du auf den niedrigsten Stundensatz setzt, bist du der unzuverlässige Einmal-Handwerker. Ein Hausbesitzer zahlt für einen Handwerker, der abnimmt, auftaucht und ehrlich und sauber ist — Zuverlässigkeit gewinnt den Haushalt, nicht die niedrigste Zahl.



BEVOR DU DAS WEGLEGST

Der 2-Minuten-Leck-Check

Den meisten Handwerkern fehlt es nicht am Können — sie verlieren Haushalte. Dein Geld liegt nicht darin, Fremde mit einem billigen Satz zu gewinnen; es liegt darin, der Feste eines Haushalts für alles zu werden, denn ein guter Haushalt ist jede Kleinreparatur für Jahre und die Empfehlung an die ganze Straße. Das ist das Signal: zuerst antworten, auftauchen, gerade und sauber sein. Sei ehrlich — hak die an, die gerade wahr sind.

- ✓ Ich bin oft langsam bei Anrufen — und weiß nicht, wie viele Haushalte mich die Verzögerung gekostet hat.
- ✓ Der Anruf eines Hausbesitzers klingelte durch, und ich wusste es nie, und er buchte den nächsten Handwerker.
- ✓ Ich habe gesagt „ich schick das Angebot heute Abend“ und es tagelang nicht geschickt.
- ✓ Ich habe mich an einer Arbeit versucht, die eigentlich eine fürs gelernte Fach war.
- ✓ Ich bin zu spät gekommen, oder gar nicht, ohne Bescheid zu geben.
- ✓ Ich bleibe nicht mit guten Haushalten in Kontakt, also vergessen sie meine Nummer.
- ✓ Ich habe die Arbeit gemacht und vergessen, die Rechnung eine Woche oder länger zu schicken.
- ✓ Meine Angebote und meine Auftragshistorie leben in meinem Handy und meinem Kopf, nicht an einem Ort.
- ✓ Meine Nachrichten stressen mich, und Anfragen gehen unter.
- ✓ Wenn ein alter Haushalt anriefe, bräuchte ich eine Weile, um zu finden, was ich letztes Mal gemacht habe.

0–2

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

3–6

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

7+

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

Der größte Hebel ist kein billigerer Satz — es ist zuerst zu antworten, aufzutauchen, wenn du es sagtest, und jeden Haushalt in jede Kleinreparatur für Jahre und Empfehlungen quer durch die Straße 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, die ganze Liste erfasst und den Termin bucht, ein schnelles klares Angebot entwirft und die Arbeiten benennt, die fürs gelernte Fach sind, auf der Stelle abrechnet mit einem Jetzt-zahlen-Link und den Nachzüglern hinterherläuft, die Geschichte jedes Haushalts führt, und die nächste Kleinreparatur von den Hausbesitzern anstößt, die schon wissen, dass du auftauchst — alles in einem, diese Woche in deinem Handwerksbetrieb 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 macht die Arbeiten nicht, oder entscheidet, wann eine für ein gelerntes Fach ist — das bleibt du, dein Können und dein Urteil. Was es repariert, ist der Büro-Job, den du nach Feierabend gratis gemacht hast.