

THE EVERYTHING · PRAXISLEITFÄDEN FÜR HANDWERKSBETRIEBE

Das **KI**-Playbook für Landschaftsgärtner

Wie Sie einen Betrieb im Garten- und Landschaftsbau im
KI-Zeitalter führen — und mehr verdienen als Firmen, die
dreimal so groß sind.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · OHNE GESCHWÄTZ · FREI WEITERZUGEBEN

THE EVERYTHING

Lesen Sie das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher GaLaBau-Betrieb: jemanden fürs Büro einstellen, einen Steuerberater bezahlen — und den Garten trotzdem sonntags am Küchentisch kalkulieren, weil das die einzige ruhige Stunde war, die Sie hatten.

Heute holt ein einzelner Landschaftsgärtner mit der richtigen Aufstellung mehr Aufträge, kalkuliert schneller und bekommt sein Geld früher als ein Betrieb mit sechs Kolonnen auf der anderen Seite der Stadt — und verbringt keinen einzigen Abend mit Papierkram.

Er ist nicht schlauer als Sie. Er verlegt kein Pflaster besser. Und er ist ganz sicher kein Computermensch — einer der Besten, die wir gesehen haben, hat vor zwei Jahren Gärten noch mit Messrad und Notizblock aufgemessen. Er hat nur eines vor allen anderen begriffen: **Die langweilige Hälfte des Betriebs — die Anrufe, die Angebote, die Aufmaße, die Rechnungen, das Hinterherlaufen, die Ablage — kann sich inzwischen selbst erledigen.** Also steckt er seine Kraft dorthin, wo das Geld ist: auf die Baustelle und zum Kunden.

Das hier ist das Playbook, wie er das macht. Keine „50 Prompts zum Kopieren“. Kein Tech-Gerede. Das echte System — wie Sie es denken, was Sie aufsetzen, in welcher Reihenfolge, und die Fehler, an denen gute Landschaftsgärtner aufgeben, kurz bevor es klickt. Die Geschichten hier drin sind echte Handwerks- und Kleinbetriebe, mit denen wir arbeiten — Namen weggelassen, Zahlen drin. Lesen Sie es von vorne bis hinten, und Sie führen einen strafferen, profitableren Betrieb als heute — auch wenn Sie nie einen Cent für Software ausgeben.

EIN KLARES WORT ZU IHRER VERANTWORTUNG

Nichts hier drin bemisst eine Stützmauer, bescheinigt, dass eine Planung die Höhen und die Entwässerung einhält, oder ersetzt das Urteil eines Fachkundigen. Es trägt die *Verwaltung*. Der Bau — und die Verantwortung dafür, dass die Mauer steht, das Wasser dorthin läuft, wo es hin soll, und die Arbeit fachgerecht ausgeführt ist — bleibt von Anfang bis Ende bei Ihnen.

Was drinsteht

01 Das neue Spielfeld

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

02 Denken Sie KI-First

Schrauben Sie KI nicht an alte Gewohnheiten. Zeichnen Sie den Betrieb neu — KI zuerst.

03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

Jeder Anruf angenommen — und jede Zusage erfasst, verfolgt und schon in Arbeit.

04 Die Lücke Anfrage–Angebot schließen

Die KI baut das Aufmaß aus Ihrem Rundgang und Ihren Preisen. Sie prüfen und schicken.

05 Beahlt ohne peinliches Nachhaken

Anzahlung, Abschläge und Schlussrechnung — pünktlich gestellt, ohne peinliche Nachfass-SMS.

06 Das Postfach, das sich selbst führt

Sortiert, vorformuliert und auf Ihr Geld aufpassend — auf Wunsch unterwegs vorgelesen.

07 Ihre digitale Bürokratie

Die Morgenlage, Auftragsakten, die sich selbst bauen, und der Papierkram erledigt.

08 Doppelt so groß wirken, wie Sie sind

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

09 Der 30-Tage-Wechsel

Eine Woche nach der anderen, der Vertrauensregler, und warum drei Prozesse einen schlagen.



Der 2-Minuten-Leck-Check

Finden Sie, wo Ihr Betrieb Geld verliert — und was Sie zuerst abdichten.

01

KAPITEL EINS

Das neue Spielfeld

Eine Kundin, die in einem verkrauteten Hanggarten steht und ein Pinterest-Board auf dem Handy hat, kann nicht erkennen, ob Sie ein guter Landschaftsgärtner sind. Da nicht. Sie beurteilt Sie nach dem, was sie sieht — und genau da verlieren die meisten Landschaftsgärtner still Aufträge, die sie sicher hatten.

Wenn jemand sich endlich entscheidet, den Garten machen zu lassen, ruft er nicht einen Landschaftsgärtner an. Er ruft fünf an, oben aus der Google-Liste, und ein fünfstelliger Auftrag geht an den, der zuerst drei Dinge richtig macht:

1

Sind Sie rangegangen — oder sofort zurückgerufen?

Der Pflaster-und-Rollrasen-Auftrag geht an den Landschaftsgärtner, der zuerst rangeht, nicht an den besten. Läuft es auf die Mailbox, ist er weg, bevor Sie die seitliche Zufahrt überhaupt gesehen haben.

2

Kam das Angebot schnell — und sah es ordentlich aus?

Ein klares Angebot in Bauabschnitten für den Garten, innerhalb eines Tages, schlägt eine besser durchdachte Planung, die nächste Woche eintrifft — jedes Mal. Sie hat noch nie einen Garten gekauft. Klar schlägt clever.

3

War es einfach, mit Ihnen zu tun zu haben?

Klare Infos, kein Hinterherlaufen, kein „Sorry, vergessen zu schicken“. Wer einfach ist, bekommt zwei Sommer später auch den Vorgarten und die Bewässerung.

Fällt Ihnen auf, worum es bei keinem der drei geht? Darum, wie gut Sie Ihr Handwerk können. Alle drei drehen sich um **Verwaltung und Kommunikation** — genau das, was Sie hassen und wofür Sie nach einem Tag Erdbewegung nie Zeit haben.

Und hier ist das, was Ihnen keiner sagt: Die andere Seite des Tisches läuft längst mit KI. Die Planungsbüros rendern ein Konzept an einem Nachmittag. Die großen Baufirmen kalkulieren ein ganzes Aufmaß in Minuten. Die Kundin, die Sie angerufen hat, hat einen Chatbot längst gefragt, was eine Stützmauer kosten sollte und was „Höhen“ bedeutet — sie hat eine Zahl im Kopf, bevor Sie das Tor aufmachen. Die Frage ist nicht, ob KI in den GaLaBau kommt. Sie ist drin. Die Frage ist, ob sie *für* Sie oder *gegen* Sie arbeitet.

Die gute Nachricht? Es ist das erste Mal in der Geschichte, dass die Technik den Kleinen bevorzugt. Die Großen brauchen Gremien, Rollouts und Schulungen. Sie entscheiden am Dienstag und laufen am Freitag. Das Spielfeld hat sich gerade gedreht: Der kleine, schnelle, gut organisierte Landschaftsgärtner kann jetzt aussehen und liefern wie das große Planungs- und Ausführungsbüro — ohne dessen Gemeinkosten.

„Aber ich bin kein Computermensch“

Die Handwerker, die das am besten machen, auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger, den wir kennen, hat 26 Jahre auf der Baustelle und hat erst vor drei Jahren einen Computer angefasst. Seine Worte: *„Kümmern Sie sich nicht um die Rechtschreibung. Kümmern Sie sich nicht um die Grammatik.“* Wenn Sie vom Radlader aus eine SMS schreiben oder eine Sprachnachricht hinterlassen können, können Sie alles aus diesem Playbook führen. Gut tippen war die alte Anforderung. *Sagen* können, was Sie wollen, ist die neue — und darin sind Landschaftsgärtner längst gut, weil Sie beruflich Kunden durch einen Garten reden.

300–1.000 €
+ pro Monat

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

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

02

KAPITEL ZWEI

Denken Sie KI-First

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

Jeder Prozess in Ihrem Betrieb wurde auf einer Annahme gebaut: dass jeden Schritt ein Mensch machen muss. Jemand geht ans Telefon. Jemand macht das Aufmaß und tippt das Angebot. Jemand hakt dem Abschlag hinterher. Jemand legt die Statiker-Zeichnung und die Pflanzliste ab. Ihr ganzer Tag ist um diese Annahme herum geformt — und diese Annahme ist gerade gestorben.

Automatisieren Sie nicht Ihren alten Prozess. **Zeichnen Sie ihn neu** — mit der KI, die alles zuerst anfasst, und Ihnen als Aufsicht. Drei Denk-Umstellungen, jede davon von einem echten Handwerksbetrieb gelernt, mit dem wir arbeiten:

Umstellung eins — delegieren Sie Ergebnisse, nicht Schritte

Hören Sie auf zu denken „welche Knöpfe drücke ich“. Sie reden jetzt mit Ihrem Betrieb, wie Sie mit einem guten Vorarbeiter reden: Sagen Sie das Ergebnis, lassen Sie ihn die Schritte finden. Ein Inhaber hat eine Rechnung storniert, anteilig neu gestellt und den Kunden angeschrieben, indem er genau das in einem Satz gesagt hat. Ein anderer kauft Material mit einer Nachricht vom Hof — „*Ich bin beim Baustoffhandel und hole 12 Kubik Mutterboden und den Schotter für die Zufahrt Kramer*“ — und Bestellung, Ausgabe und Buchhaltung sortieren sich selbst. Seine Worte: „*Das ist eine SMS, die einen Haufen Daten macht.*“

Umstellung zwei — KI zuerst, Sie danach

Alte Welt: Sie machen die Arbeit, vielleicht hilft ein Werkzeug. Neue Welt: Die KI macht den ersten Durchgang von allem, und Sie genehmigen, korrigieren oder überstimmen. Das Angebot ist geschrieben, bevor Sie sich hinsetzen. Die Antwort steht, bevor Sie die Mail öffnen. Der Anruf ist angenommen, bevor Sie vom Minibagger runter sind. Ein Kunde beschrieb die Routine so: „*Neun von zehn Mal ist es perfekt. Ich sag nur — ja, raus damit.*“ Ihre Arbeit schrumpft auf zehn Sekunden Urteil statt neunzig Minuten Tippen. (Und nein — Sie geben nicht am ersten Tag die Schlüssel ab. Am Anfang fragt sie bei allem nach, besonders beim Geld. Sie lockern die Leine, wenn sie es sich verdient hat — Kapitel 9.)

Umstellung drei — Korrekturen sind Investitionen

Bei normaler Software beheben Sie denselben Fehler für immer. Bei KI beheben Sie ihn einmal. Ein Landschaftsgärtner sagt ihr, dass eine Standard-Pflasterfläche den Aushub, die Schottertragschicht und das Splittbett, die Schnitte und die Deponiegebühren für den Abtrag enthält — sie antwortet: „Das merke ich mir ab jetzt.“ Und sie tut es. Korrigieren Sie „Rollrasen“ zu „Rollrasen, am Morgen der Lieferung geschält“ für einen bestimmten Lieferanten, 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 Regeln — weil Sie es ihr einmal beigebracht haben.

Die Neudenk-Übung

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

INTERAKTION	DIE ALTE WELT	KI-FIRST
Kundin ruft an, will den Garten machen lassen	Mailbox. Auftrag an den, der rangegangen ist.	Angenommen, erfasst — Zufahrt und grobe Größe im Gespräch abgefragt, Ortstermin gebucht, die Budgetfrage schon höflich gestellt.
Mutterboden-Lieferung kommt zwei Kubik zu knapp	Sie merken es Donnerstag, haken Freitag nach, vergessen es Montag.	Am Liefertag markiert, automatisch reklamiert — Sie hören nur davon, wenn der Handel es nicht regelt.
Die Preisliste des Lieferanten ändert sich	Unter 200 Mails begraben. Alte Preise im nächsten Angebot.	Ausgelesen, auf Ihre Sätze angewandt — eine Zeile: „Pflaster in vier Positionen hoch, Rindenmulch stabil.“
Auftrag ist fertig	Rechnung „heute Abend“. Bewertung nie erfragt.	Schlussrechnung von der Zufahrt aus raus. Bewertung erfragt, während sie noch im neuen Garten steht. Nächster Abschnitt vermerkt.

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

03

KAPITEL DREI

Nie wieder einen Auftrag verpassen

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

Landschaftsgärtner sind darin schrecklich, und Sie wissen es. Sie sitzen im Radlader mit laufender Kette oder wuchten einen 40-Kilo-Stein mit beiden Händen auf die Mauerschicht, und das Handy vibriert irgendwo im Transporter. Es läuft auf die Mailbox. Der Anrufer — ein ganzer Garten, eine Zufahrt, ein Paket aus Stützmauer und Rollrasen, richtiges Geld — ruft die Nächsten auf der Liste an. Weg.

12 Aufträge

im Jahr, unsichtbar

Sagen wir, Sie verpassen vier Anrufe die Woche (die meisten voll ausgelasteten Landschaftsgärtner verpassen mehr, gerade im Frühjahr). Die meisten sind der Bauhof, die Rollrasenschälerei, ein Subunternehmer. Aber sagen wir, einer die Woche ist eine echte Anfrage — ein Innenhof, ein Paket aus Pflaster und Rollrasen, eine Stützmauer. Das sind gut fünfzig im Jahr. Im GaLaBau wird hart verglichen, und die Hälfte kalkuliert einen Traum, den sie nie bauen wird — sagen wir also, Sie holen jeden vierten: Das sind rund ein Dutzend Aufträge im Jahr, die direkt zu dem gehen, der als Nächster rangegangen ist. Sie merken es nie, weil Sie nie wussten, dass das Telefon geklingelt hat. (Beispielhaft — aber rechnen Sie es selbst durch, und es tut weh.)

Und der Hammer: Die Kundin, die Sie anruft, spricht nichts auf die Mailbox. Sie ruft den Nächsten an. **Die Mailbox ist der Ort, an dem Aufträge sterben.** Die alte Lösung war „mehr Anrufe annehmen“. Die KI-First-Lösung ist größer — denn ein Anruf sind eigentlich zwei Probleme, und die meisten Landschaftsgärtner denken nur an das erste.

Problem eins — der Anruf, den Sie nicht annehmen konnten

Sie sind auf der Maschine, ziehen ein Splittbett ab, oder hängen mit beladenem Anhänger im Verkehr. Eine KI-Empfangskraft geht im Namen Ihres Betriebs ran, rund um die Uhr, klingt am Telefon normal, nimmt die Auftragsdaten auf — was (Pflaster, Mauer, Rollrasen, Bewässerung, ein ganzer Garten), wo, wie groß, und die zwei Fragen, die entscheiden, ob der Auftrag Ihren Samstag überhaupt wert ist: *kommt eine Maschine seitlich durch, und woran haben sie preislich ungefähr gedacht.* Sie bucht den Ortstermin in Ihren Kalender und schickt Ihnen eine Zusammenfassung, bevor Sie von der Maschine runter sind. Sie macht keine Pause, wird nicht krank und kostet einen Bruchteil eines Menschen.

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

Seien Sie ehrlich: Wie oft haben Sie vom Fahrersitz aus gesagt „ja, ich mach Ihnen bis Donnerstag einen Preis für die Mauer und den Rollrasen“ — und bei der nächsten Baustelle war es weg? Sie sind nicht unorganisiert. Sie sind beschäftigt, und Ihr Kopf ist Ihre Ablage. Genau hier verändert KI-First, was ein Telefon überhaupt ist:

- **Jeder Anruf wird erfasst.** Aufgezeichnet, transkribiert, zum Auftrag abgelegt. Zehn Wochen später, wenn die Kundin sagt „aber Sie sagten, die Bewässerung sei drin“, können Sie nachsehen, was wirklich gesagt wurde.
- **Die Zusagen kommen automatisch heraus.** „Preis bis Donnerstag.“ „Beim Handel wegen der Lieferzeit für den Sandstein anrufen.“ „Den Statiker wegen der Mauer über einem Meter fragen.“ Aus dem Gespräch gezogen — Sie schreiben nichts auf, weil Sie am Steuer saßen.
- **Die Zusagen laufen Ihnen hinterher.** Donnerstagsmorgen: „Sie haben der Baustelle Kramer gesagt, dass sie heute ihren Gartenpreis haben — soll ich das anschieben?“ Das Nachfassen, das Ihre Mitbewerber nie schicken, passiert jetzt jedes Mal.
- **Und wenn sie hat, was sie braucht, startet die Arbeit von selbst.** Der Anruf hat den Garten, die Adresse, die Zufahrt, den groben Umfang erfasst — das Angebot ist also keine Erinnerung auf einer Liste, sondern ein Entwurf, der wartet, wenn Sie rechts ranfahren.

Worauf Sie bestehen sollten — wie auch immer Sie es lösen

- ✓ Jeder Anruf im Namen Ihres Betriebs angenommen — auch um 18 Uhr, auch samstags im Mai.
- ✓ Ein durchsuchbares Transkript jedes Anrufs — „was hatten wir zur Entwässerung hinter der Mauer vereinbart?“.
- ✓ Zusagen landen irgendwo, das Ihnen hinterherläuft — nicht im Block, nicht im Kopf.
- ✓ Auftragsdaten aus dem Anruf fließen in den Auftrag — nicht dreimal getippt.

DIE SELBSTBAU-VARIANTE

Leiten Sie Ihre Nummer auf einen Telefonservice mit knappem Leitfaden um — Name, Ort, was gemacht werden soll, seitliche Zufahrt, gewünschter Start. Und sprechen Sie sich Ihre Zusagen auf Band, bevor Sie losfahren. Allein das gewinnt Aufträge.

DIE GEMACHT-FÜR-SIE-VARIANTE

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

04

KAPITEL VIER

Die Lücke Anfrage–Angebot schließen

Hier wird Ihr Betrieb gewonnen oder verloren: die zwei Wochen zwischen „können Sie mal vorbeikommen und schauen“ und einer Zahl in ihrer Hand.

Was wirklich passiert: Sie stehen anderthalb Stunden im Garten und reden über Höhen, das Gefälle zum Nachbarzaun, ob der Radlader seitlich durchkommt, was sie auf Pinterest gesehen hat. Sie sagen „ich schick Ihnen das“. Dann kommen Sie kaputt heim, und das Aufmaß — Pflasterflächen, Tragschicht, Abtrag, Mauersteine, Rollrasen, Bewässerung, Pflanzen, Maschinenmiete, Deponie — wird um halb zehn abends gemacht. Oder nächsten Dienstag. Inzwischen hat sie in derselben Woche zwei weitere Preise geholt, und einer war nach zwei Tagen da.

Tempo gewinnt Aufträge

Nicht der Preis. Tempo — und Klarheit. Der Landschaftsgärtner, dessen Angebot ankommt, während sie Sie noch in ihrem Garten vor Augen hat, gewinnt erschreckend oft, selbst wenn er teurer ist. Bei einem fünfstelligen Garten signalisiert ein schneller, klarer Preis in Abschnitten genau das eine, was sie will: Der Mann hat seinen Laden im Griff und kommt und macht fertig.

Der alte Rat war „nutzen Sie Vorlagen, kalkulieren Sie vom Handy“. Vergessen Sie das. KI-First heißt: **Die KI baut das Aufmaß. Sie prüfen es.** So sieht das in einem echten GaLaBau-Betrieb aus.

- **Sie reden, sie baut.** Gehen Sie den Garten ab, diktieren Sie, was Sie sehen — „56 Quadratmeter Waschbetonpflaster, 15 Zentimeter Schottertragschicht, 90er Mauer aus Schalungssteinen, 14 Meter lang, zur hinteren Ecke abgestuft, Drainrohr und Sickerschicht dahinter, 90 Quadratmeter Rollrasen, Tropfschlauch in die Beete, ein Meter seitliche Zufahrt, also alles mit der Schubkarre, drei Tage Maschine, vier Container Abtrag“ — und sie macht daraus ein bepreistes, aufgegliedertes Angebot in Abschnitten auf Ihrer Vorlage.
- **Sie kalkuliert aus IHRER Historie.** Füttern Sie sie mit alten Angeboten, und sie lernt Ihre Sätze, Ihre Margen, Ihren Quadratmeterpreis fürs Pflaster und Ihren Meterpreis für die Mauer. Andere Sätze für einen Bauunternehmer als für einen Privatkunden? Sie hält sie auseinander.
- **Sie kennt Ihre Regeln — weil Sie sie ihr einmal beigebracht haben.** Was „liefern und einbauen“ umfasst, Ihre Standard-Einschlüsse und -Ausschlüsse, Ihren Zuschlag für Schubkarren-Zufahrt, wenn die Maschine nicht reinkommt, Ihren Verschnitt bei den Schnitten. Bringen Sie es ihr bei wie einem Azubi; anders als der Azubi vergisst sie es nie.
- **Sie fängt auf, was Sie vergessen.** Ein echter Handwerksbetrieb hat einen Arbeitsbericht eingegeben, und das Angebot der KI kam zurück — inklusive der Anfahrt, die ein bezahlter Kalkulator beim selben Auftrag weggelassen hatte. Sie wird um halb zehn nicht müde und vergisst die Deponiegebühren, den Maschinentransport oder das Drainrohr nicht. Darum geht es.
- **Sie kann sogar Preise holen.** Unsicher, was heute eine Palette Steine oder ein Kubik Mutterboden kostet? Sie schaut beim Handel nach und setzt es ein — korrigieren Sie sie, wenn sie den Falschen erwischt hat, und sie merkt es sich für immer.

2–3 Tage

→ halber Tag

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

Drei Gewohnheiten, die die Lücke endgültig schließen

Holen Sie das Budget am Telefon, nicht beim dritten Termin. Sie hat ein Pinterest-Board und keine Zahl, und sie versteckt sie nicht — sie weiß es wirklich nicht. Richtig und früh gefragt („die meisten Gärten dieser Größe landen irgendwo zwischen X und Y — klingt das nach der Größenordnung, an die Sie gedacht haben?“), sagt sie es Ihnen, und Sie verschenken keine halben Tage mehr an Aufträge, die es nie gegeben hätte. Die KI kann das im ersten Anruf fragen, bevor Sie einen Samstag verbrennen.

Kalkulieren Sie die Form, nicht den Roman. Ein zwölfseitiges Aufmaß mit jedem gezählten Stein kostet Sie einen Abend und liest sich wie Hausaufgaben. Drei klare Abschnitte — *Erdbau und Entwässerung / Mauern und Pflaster / Rollrasen, Bewässerung und Pflanzung* — mit dem, was drin und was draußen ist, gewinnt mehr Arbeit und ist in zehn Minuten geprüft. Das detaillierte Aufmaß behalten Sie für sich; ihr schicken Sie die Form.

Und dann das, was alle auslassen — das Nachfassen. Eine Nachricht, zwei Tage später: „Wollte nur hören, ob der Preis für den Garten angekommen ist — ich gehe die Abschnitte gern mit Ihnen durch.“ Diese eine Nachricht gewinnt mehr Aufträge, als Ihren Preis zu senken je gewinnen wird, weil die meisten Mitbewerber sie nie schicken. Sie wägt mehr Geld ab, als sie außer für Auto und Haus je ausgegeben hat, und ein leiser Schubs zum richtigen Zeitpunkt ist oft alles, was es braucht. KI-First ist das Nachfassen keine Gewohnheit, die Sie sich antrainieren. Es passiert einfach.

ES GEHT NICHT UM DIE SOFTWARE

Es geht um den Standard: in derselben Woche, klar, in Abschnitten, aus Ihren eigenen Zahlen kalkuliert, nachgefasst. Ein Landschaftsgärtner mit einem Notizblock, der diesen Standard hält, schlägt einen mit App, der es nicht tut. Die KI macht den Standard nur mühelos.

05

KAPITEL FÜNF

Bezahlt ohne peinliches Nachhaken

Die Arbeit ist gemacht. Jetzt müssen Sie an Ihr Geld — was für die meisten Landschaftsgärtner ein zweiter, unbezahlter Job ist, vor dem sie keiner gewarnt hat.

7 Tage
statt 47

Die durchschnittliche Handwerkerrechnung wird rund sechs Wochen nach Versand bezahlt. Nicht, weil Kunden nicht zahlen wollen — die meisten vergessen es, und Ihnen ist das Mahnen unangenehm. Bei einem Bau ist das brutal: Sie haben Steine, Pflaster und 30 Kubik Boden längst bezahlt, die Maschinenmiete läuft über die Karte — Wochen, bevor der Abschlag da ist.

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

Das System, das Sie bei einem mehrwöchigen Bau vorn hält

1

Die Anzahlung deckt das Material — und sie steht im Angebot, sie ist kein Gefallen, um den Sie bitten

Ihre Anzahlung ist keine Vertrauensübung, sie sind die Paletten Steine, das Pflaster und der Boden, die Sie gleich in ihrem Namen kaufen. Sagen Sie es im Angebot, in einer klaren Zeile, und niemand zuckt. Unangenehm wird es erst, wenn Sie hinterher fragen.

2

Stellen Sie den Abschnitt an dem Tag, an dem Sie ihn fertig haben

Erdbau und Entwässerung fertig. Mauern und Pflaster fertig. Rollrasen, Bewässerung und Pflanzung fertig. Jeder ist ein Abschlag, vom Transporter aus geschickt an dem Nachmittag, an dem Sie ihn schaffen: „Abschlag zwei für die Baustelle Kramer stellen.“ Positionen direkt aus dem Angebot. Stellen Sie laufend, und Sie finanzieren den Bau nie selbst.

3

Machen Sie das Zahlen lächerlich einfach

Ein „Jetzt zahlen“-Link wird schneller bezahlt als „hier sind meine Bankdaten“. Nehmen Sie jeden Schritt zwischen Zahlenwollen und Erledigt raus.

4

Automatisieren Sie die höflichen Schubser — eskalieren nur, wenn es sein muss

Eine freundliche Erinnerung an Tag 3, 7 und 14 — automatisch, damit Sie sie nie schicken. Die meisten zahlen beim ersten oder zweiten. Der seltene Nachzügler bekommt eine deutlichere, immer noch professionelle Nachricht. Sie bleiben den ganzen Weg der Nette — was zählt, wenn Sie morgen früh wieder in ihrem Garten stehen.

Und weil Geld Geld ist: Das ist die eine Stelle, an der Sie die KI am Anfang an der kurzen Leine halten. Sie entwirft, Sie genehmigen, jedes Mal — bis Sie ihr einen Monat lang zugesehen haben und ihr sagen, sie soll aufhören.

06

KAPITEL SECHS

Das Postfach, das sich selbst führt

Ihr Postfach ist die Stelle, an der still Geld raus- und Stress reinläuft.

Lieferscheine vom Handel, Kundenfragen, Boden- und Steinbestellungen, Preislisten-Updates, der Bauunternehmer wegen eines Nachtrags, die Statiker-Zeichnung für die Mauer, die Pflanzliste der Baumschule, die Mail des Nachbarn wegen der Grenze — alles vermischt mit Werbung, alles kommt rein, während Sie knietief im Graben stehen. Ein Filialleiter, mit dem wir arbeiten, startete mit einem Rückstand von 24.000 Mails: „Ich las eine Mail, und sie ging verloren. Ich fand sie nicht mal wieder.“

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

- **Sortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, schwimmen nach oben, markiert mit dem Warum — „das ist die Statiker-Zeichnung, die Sie brauchen, bevor Sie Donnerstag das Mauerfundament betonieren.“ Die Zeitfresser werden gefiltert, bevor sie einen Gedanken kosten.
- **Vorformuliert.** Routineantworten — „ja, wir machen Stützmauern und Pflaster“, „wir sind bis Ende Frühjahr ausgebucht“, „hier sind grobe Quadratmeterpreise“ — geschrieben und wartend. Sie überfliegen, korrigieren, schicken.
- **Auf Zuruf beantwortet.** Derselbe Leiter fragt heute einfach: „Was ist das aktuelle Preisupdate vom Lieferanten?“ — und sie findet das Neueste sofort, selbst wenn sie einen Hersteller mit dem Händler verbinden muss, der unter anderem Namen antwortet.

DER TEIL, MIT DEM KEINER RECHNET — SIE PASST AUF IHR GELD AUF

Weil die KI alles liest, fängt sie Dinge ab. Ein Betrieb: „Sie hat mir schon Tausende bei falsch bestellten Produkten gespart — sie sagte: Moment, nach Ihren früheren Aufträgen wollen Sie wahrscheinlich das hier.“ Bestellen Sie die falsche Bodenmischung oder die falsche Pflasterserie, und das ist eine Lkw-Fahrt und Ihre Marge. Bei einem anderen hat ein Lieferant versehentlich mit 50 % Abweichung fakturiert — automatisch markiert, bevor es bezahlt wurde.

Es geht nicht um ein klügeres Postfach. Es geht darum, dass eine fünfstellige Gartenanfrage nie wieder unten in einem Stapel Lieferscheine stirbt.

07

KAPITEL SIEBEN

Ihre digitale Bürokraft

Jeder GaLaBau-Betrieb hat eine Bürokraft. Meistens sind Sie das — um 22 Uhr, schlecht.

+20**Aufträge in einer Woche**

Bei einer Baukolonne war die Bürokraft im Urlaub. Der Inhaber: „*Sie war eine Woche nicht im Büro, und es hat uns geholfen, ihre Arbeit zu machen — und wir hatten diese Woche wohl 20 Aufträge mehr.*“ Nicht die Woche überstanden. Ihre beste Woche.

Die Arbeit der Bürokraft ist das Bindegewebe: was heute ansteht, wo die Kolonne ist, ob der Boden für Mittwoch bestellt ist, ob die Steine da sind, ob die Maschine zurück ist, wo die Vorher-Fotos sind. Sie müssen sie nicht einstellen. Sie brauchen das System, das sie führen würde.

Die Morgenlage

Bevor Sie den Schlüssel drehen: die heutigen Baustellen der Reihe nach, was wann kommt, wen Sie wegen eines Abschlags anhängen müssen, welcher Subunternehmer fällig ist, und das Ding, das Sie beißen wird. Zwei Minuten mit einem Kaffee — Ihre Kolonne weiß es auch.

Wenn das Wetter das Programm zerlegt

Man pflastert nicht im Schlamm und verlegt keinen Rollrasen in eine Pfütze. Vier Tage Regen, und der Schaden sind nicht die Tage — es sind die sechs Kunden, denen keiner Bescheid gesagt hat, der Boden, den keiner bewegt hat, und die Mietmaschine auf der Wiese. KI-First wird aus einem Satz — „wir sind bis Donnerstag verregnet, alles schieben“ — sechs Nachrichten, eine verschobene Lieferung, ein Anruf beim Vermieter, ein neues Programm, vom Transporter aus, während es regnet.

Auftragsakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, Angebot, jeder Abschlag und jede Notiz hängt sich an den richtigen Auftrag — damit, wenn sie in achtzehn Monaten wegen der Bewässerung anruft, die ganze Historie da ist und nicht über Kamerarolle und drei SMS-Verläufe verstreut. Ihre Vorher-Nachher-Bilder werden abgelegt, nicht verloren — was hier mehr zählt als in jedem anderen Gewerk.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Papierkram — die Statiker-Zeichnung für die Mauer, die Pflanzliste, die Leitungsauskunft vor dem Baggern, die Lieferscheine, der Schriftverkehr mit der Gemeinde — wird abgefragt, zum Auftrag erfasst und dort aufbewahrt, wo Sie ihn finden. Nie für Sie erfunden, und nie ein Ersatz für Ihre Verantwortung oder die eines Statikers — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

08

KAPITEL ACHT

Doppelt so groß wirken, wie Sie sind

Ein Geheimnis, auf das die Großen bauen: Das meiste an „professionell wirken“ ist Darstellung — und Darstellung ist inzwischen fast umsonst.

Eine Zwei-Mann-Kolonie und ein Planungs- und Ausführungsbüro mit fünfzig Leuten können dasselbe makellose, gebrandete Angebot in Abschnitten schicken. Sie kann nicht erkennen, welches welches ist — also wird der Kleine, der sich Mühe gibt, wie der Große behandelt und kann auch so abrechnen. Bei einem fünfstelligen Garten wird der Preiseinwand bei der ersten Darstellung gewonnen oder verloren, weil sie der einzige Beleg dafür ist, dass Sie wirklich fertig machen.

Das Empfehlungs-Schwungrad — mit Absicht, nicht zufällig

- H** **Halten** — machen Sie den ganzen Bau einfach und klar, damit sie Sie ohne Nachdenken wiederholt.
- B** **Bewerten** — fragen Sie die Google-Bewertung in dem Moment, in dem sie am glücklichsten ist: im fertigen Garten an dem Tag, an dem der Rollrasen liegt, automatisch, mit dem Link. Bewertungen gewinnen Ihnen die nächsten zehn Aufträge, während Sie schlafen.
- E** **Empfehlen** — zufriedene Kunden empfehlen, wenn Sie es einfach machen und daran erinnern. GaLaBau ist das sichtbarste Gewerbe überhaupt: Ihr Garten ist eine Plakatwand, an der jeder Nachbar vorbeiläuft. „Kennen Sie noch jemanden, der über seinen Garten nachdenkt? Wir würden uns genauso kümmern wie bei Ihnen.“
- N** **Nachverkaufen** — der Vorgarten, den sie als Nächstes erwähnt hat; die Bewässerung, die sie auf Abschnitt zwei geschoben hat — das steht im Anruf-Transkript, erinnern Sie sich. Eine Erinnerung zum richtigen Zeitpunkt macht aus einem Auftrag drei.

Dieser Motor ist pures Gold, und fast niemand lässt ihn laufen — weil er bedeutet, 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 Anhänger laden, und schicken Sie saubere Vorher-Nachher-Fotos mit der Schlussrechnung. Eine Gartenverwandlung fotografiert sich besser als alles andere im Handwerk — nutzen Sie das. Dem Schwungrad ist egal, wie es gedreht wird. Es muss nur gedreht werden.

09

KAPITEL NEUN

Der 30-Tage-Wechsel

Alles oben funktioniert. Der Grund, warum die meisten Landschaftsgärtner es nicht zum Laufen bringen: Sie versuchen alles auf einmal, sind mitten im Bau überfordert und fallen in die alte Art zurück. 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. Diese eine zahlt die ganze Übung sofort, und sie ist die, die Sie zuerst spüren.

2

Woche 2 — Die Lücke von Anfrage zu Angebot schließen

Die KI entwirft das Aufmaß aus Ihrem Rundgang und Ihren alten Preisen; Sie korrigieren — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Budget im ersten Anruf gefragt, Angebot in derselben Woche raus, in Abschnitten, mit dem Nachfassen nach zwei Tagen. Sehen Sie zu, wie sich Ihre Trefferquote bewegt.

3

Woche 3 — Das Kassieren reparieren

Anzahlung im Angebot, Abschlüsse am Tag der Fertigstellung, einfaches Zahlen, automatische Erinnerungen — und Sie genehmigen alles, was mit Geld zu tun hat, bis sie sich die Leine verdient hat. Die Woche, in der Ihr Kontostand aufhört, auf Messers Schneide zu stehen.

4

Woche 4 — Das Backoffice übergeben

Postfach sortiert und vorformuliert, Morgenlage läuft, Auftragsakten bauen sich selbst, Bewertungen werden automatisch erfragt.

Warum alle vier? Weil ein Prozess allein sich nie nach viel anfühlt. Ein automatisierter Prozess erntet ein Schulterzucken. Bei drei passiert der „Heilige-Scheiße“-Moment — weil dann die Teile anfangen, miteinander zu reden. Der Anruf wird zum Angebot. Das Angebot wird zu den Abschlüssen. Die Schlussrechnung wird zur Bewertung. Dann hört es auf, ein Werkzeug zu sein, und wird ein System.

MACHEN SIE ES IM JANUAR, NICHT IM APRIL

Im Frühjahr steht das Telefon nicht still und die Baumschule ist drei Wochen ausgebucht. Der Winter ist die Zeit, in der Sie die Stunden haben und keine Arbeit — und das ist genau der falsche Moment, um in der Halle zu sitzen und nichts zu tun. Setzen Sie es in den ruhigen Monaten auf, damit es schon läuft, wenn der erste warme Samstag kommt.

Der Vertrauensregler — übergeben, ohne den Schlaf zu verlieren

Sie geben einem neuen Azubi am ersten Tag nicht den Radlader und den Rotationslaser. Hier genauso:

1

Woche 1–2: sie fragt bei allem nach

Jeder Mailentwurf, jeder Abschlag — „das würde ich schicken, okay?“ Sie genehmigen, korrigieren, lehren.

2

Woche 3–4: sie fragt beim Wichtigen nach

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

3

Ab Monat zwei: sie fragt bei Ausnahmen nach

Sie haben ihr wochenlang zugesehen. Jetzt läuft sie, und Sie bekommen die Morgenlage und die Hinweise. Sie sind weiter der Chef — Sie sind nur kein Flaschenhals mehr.

Die Linie, die sie nie überschreitet

Die KI entwirft, hakt nach, antwortet, bucht und organisiert. Sie entscheidet nicht, dass eine Mauer ohne Bemessung in Ordnung ist, dass das Gefälle passt oder dass das Wasser nicht im Schuppen des Nachbarn landet. Stützmauern ab einer gewissen Höhe, Entwässerung, die das Nachbargrundstück betrifft, und welche Arbeit Sie fachlich verantworten können, sind Ihre Entscheidung und Ihre Unterschrift — und wo ein Statiker oder die Gemeinde gefragt ist, ist das ein Mensch mit Unterschrift, keine Software. Nutzen Sie sie, um die langweilige Hälfte loszuwerden, nicht um diese Linie zu verschieben.

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

- **Alle vier Wochen auf einmal machen.** Nicht. Eine pro Woche. Jede sichert einen Erfolg, bevor Sie die nächste dazunehmen.
- **KI an den alten Prozess schrauben.** Wenn Sie noch jedes Aufmaß in dieselbe alte Software tippen und die KI bitten zu „helfen“, haben Sie den Punkt verpasst. Zeichnen Sie den Prozess neu (Kapitel 2).
- **Sie wie Software behandeln statt wie Personal.** Software konfigurieren Sie einmal und verfluchen sie für immer. Der hier bringen Sie etwas bei — und sie wird jede Woche besser. Die Handwerker, die am meisten herausholen, reden den ganzen Tag mit ihr, wie mit ihrem besten Vorarbeiter.
- **Auf perfekt warten.** Ein grobes System, das heute läuft, schlägt ein perfektes, das Sie aufsetzen, „wenn es ruhiger wird“. Es wird nie ruhiger — und wenn doch, ist Januar und Sie brauchen ein klingelndes Telefon.



BEVOR SIE DAS WEGLEGEN

Der 2-Minuten-Leck-Check

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

- ☐ Ich verpasse regelmäßig Anrufe, während ich auf der Maschine oder auf der Baustelle bin — und weiß nicht, wie viele Aufträge mich das gekostet hat.
- ☐ Ich habe diesen Monat jemandem einen Preis oder Rückruf zugesagt — und es vergessen, bis er nachgehakt hat.
- ☐ Meine Angebote brauchen ab Ortstermin länger als eine Woche, und ich mache sie abends umsonst.
- ☐ Ich bin eine Stunde durch einen Garten gelaufen, ohne je zu erfahren, was sie ausgeben wollten.
- ☐ Ich fasse nach dem Verschicken eines Preises nicht immer nach.
- ☐ Ich habe das Material eines Auftrags aus eigener Tasche finanziert, weil der Abschlag zu spät raus ist.
- ☐ Ich habe im letzten Monat eine peinliche „wollte nur wegen der Rechnung“-Nachricht geschickt.
- ☐ Wenn es regnet, erfahren es meine Kunden spät — oder gar nicht.
- ☐ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges geht unter.
- ☐ Ich frage nicht jeden zufriedenen Kunden nach einer Bewertung, und meine Vorher-Nachher-Bilder liegen auf dem Handy fest.

0–2

Straffer Laden. Ein paar Handgriffe und Sie fliegen.

3–6

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

7+

Mann, 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 es, wenn Sie Zeit und Geduld haben. Viele tun es. Wenn Sie es lieber einfach fertig hätten — die KI, die Ihr Telefon annimmt, jede Zusage erfasst, Ihre Angebote baut, Ihre Abschlüsse stellt, Ihren Rechnungen hinterherläuft und Ihr Backoffice führt, alles aus einer Hand, diese Woche in Ihrem GaLaBau-Betrieb — genau das bauen wir. Es heißt The Everything.

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

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

Ehrliche Anmerkung: Das repariert keinen kaputten Betrieb, und es plant Ihnen den Garten nicht, bemisst die Mauer nicht und verantwortet die Arbeit nicht — das bleibt Ihre Sache. Was es repariert, ist der Bürojob, den Sie seit Jahren nach Feierabend umsonst machen.