

THE EVERYTHING · PRAXISLEITFÄDEN FÜR HANDWERKSBETRIEBE

Das **KI**-Handbuch für Maler

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

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM WEITERGEBEN

THE EVERYTHING

Zuerst das hier lesen

Vor zehn Jahren hieß „einen ordentlichen Malerbetrieb führen“: jemanden fürs Büro einstellen, einen Buchhalter bezahlen — und trotzdem abends am Küchentisch die Vier-Zimmer-Wohnung durchrechnen, lange nachdem die Pinsel ausgewaschen waren.

Heute holt ein Ein-Mann-Maler mit der richtigen Aufstellung mehr Aufträge, schreibt schneller Angebote und bekommt sein Geld früher als ein Betrieb mit zwölf Transportern auf der anderen Seite der Stadt — und verbringt keinen einzigen Abend mehr mit Papierkram.

Er ist nicht schlauer als Sie. Er ist kein besserer Maler. Und ein Computermensch ist er erst recht nicht — einer der Besten, die wir kennen, hat vor zwei Jahren noch Renovierungsanstriche von einem gekritzelten Raumzettel kalkuliert. Er hat nur eine Sache vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs — die Anrufe, die Angebote, das Aufmaß, die Rechnungen, das Hinterhertelefonieren, die Ablage — kann sich inzwischen selbst erledigen.** Also steckt er seine Kraft dahin, wo das Geld ist: auf die Baustelle und zum Kunden.

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

EIN KLARES WORT ZU IHREM MEISTERBRIEF

Nichts hier drin nimmt einen Anstrich ab, bestätigt, dass ein Untergrund tragfähig ist oder dass mit alter Bleifarbe sauber umgegangen wurde, und nichts ersetzt das fachliche Urteil eines Malers. Es trägt die *Verwaltung*. Das Malen — und die Verantwortung für Untergrundprüfung und Vorbereitung, für den Beschichtungsaufbau, für Leiter und Gerüst und für den Meisterbetrieb samt Eintragung in der Handwerksrolle, unter der gearbeitet wird — bleibt von Anfang bis Ende Ihre.

Was drin ist

01 Das neue Spielfeld

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

02 Denken Sie KI-zuerst

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

03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

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

04 Angebot raus, bevor Sie vom Hof fahren

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

05 Geld bekommen ohne peinliches Hinterhertelefonieren

Geld auf dem Konto in 7 Tagen statt in 47 — ganz ohne unangenehme Erinnerungs-SMS.

06 Das Postfach, das sich selbst führt

Sortiert, vorformuliert und mit Blick auf Ihr Geld — auf Wunsch sogar vorgelesen im Transporter.

07 Ihre digitale Büroleitung

Das Morgenbriefing, Auftragsakten, die sich selbst anlegen, und der Papierkram im Griff.

08 Doppelt so groß wirken, wie Sie sind

Alles mit Ihrem Logo — und das Bewertungs-Empfehlungs-Schwungrad, das sich selbst füttert.

09 Der 30-Tage-Umstieg

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



Der 2-Minuten-Leck-Check

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

01

KAPITEL EINS

Das neue Spielfeld

Ein Hauseigentümer, der in einem müden, fleckigen Flur steht, kann nicht erkennen, ob Sie ein guter Maler sind. So im Stehen nicht. Er beurteilt Sie nach dem, was er sehen kann — und genau da verlieren die meisten Maler still und leise Aufträge, die sie längst hatten.

Wenn jemand endlich beschließt, dass die Wohnung dran ist, ruft er nicht einen Maler an. Er ruft fünf an, oben aus der Google-Liste, und der Auftrag geht an den, der drei Dinge zuerst richtig macht:

1 Sind Sie drangegangen — oder haben Sie sofort zurückgerufen?

Die komplette Innenrenovierung bekommt der Maler, der abnimmt, nicht der beste. Läuft es auf die Mailbox, ist der Auftrag weg, bevor Sie eine einzige Decke gesehen haben.

2 Kam das Angebot schnell — und sah es ordentlich aus?

Ein sauberes Angebot, das die Räume, die Vorarbeiten und die Anzahl der Anstriche auflistet und am nächsten Tag da ist, schlägt eine Pauschalzahl per SMS nächste Woche — jedes einzelne Mal.

3 War es einfach, mit Ihnen zu arbeiten?

Klare Ansagen, kein Hinterhertelefonieren, kein „Sorry, hab vergessen, das zu schicken“. Wer unkompliziert ist, kriegt nach der kleinen Ausbesserung die ganze Wohnung.

Fällt Ihnen auf, worum es bei keinem einzigen Punkt geht? Darum, wie gut Sie malen. Niemand prüft Ihre Schnittkante vom Bürgersteig aus. Alle drei drehen sich um **Verwaltung und Kommunikation** — genau das, was Sie hassen und wofür Sie nach einem Tag auf der Baustelle nie Zeit haben.

Und jetzt der Teil, den Ihnen keiner sagt: die andere Seite des Tisches läuft längst auf KI. Die großen Bauunternehmen jagen ihre Ausschreibungen da durch. Die Renovierungs-Franchises kalkulieren ein ganzes Haus in Minuten. Die Hausverwaltung prüft jede Zeile Ihrer Fassaden-Abrechnung gegen ihr Leistungsverzeichnis, in der Sekunde, in der Sie sie hochladen. Die Frage ist nicht, ob KI ins Malerhandwerk kommt — sie ist längst drin. Die Frage ist, ob sie *für* Sie arbeitet oder *gegen* Sie.

Die gute Nachricht? Es ist das erste Mal in der Geschichte, dass die Technik den Kleinen bevorzugt. Die Großen brauchen Gremien, Rollouts und Schulungsprogramme. Sie entscheiden am Dienstag und sind am Freitag am Laufen. Das Spielfeld hat sich gerade gedreht: Der kleine, schnelle, gut organisierte Maler kann heute aussehen und liefern wie der große Betrieb — ohne dessen Gemeinkosten.

„Aber ich bin doch kein Computermensch“

Die Handwerker, die das am besten hinkriegen, sind es auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger, den wir erlebt haben, ist ein Inhaber mit 26 Jahren auf der Baustelle, der erst vor drei Jahren zum ersten Mal einen Computer angefasst hat. Seine Worte: *„Kümmern Sie sich nicht um die Rechtschreibung. Kümmern Sie sich nicht um die Grammatik.“* Wenn Sie eine SMS schreiben oder eine Sprachnachricht hinterlassen können, können Sie alles in diesem Handbuch betreiben. Gut tippen war die alte Voraussetzung. *Sagen* zu können, was man will, ist die neue — und Maler, die sich für ihr Geld durch jeden Ortstermin reden, können das längst.

250–800 €
+ pro Monat

So viel verlangen viele Handwerker-Programme für Auftragsverwaltung und Kalkulation — und *trotzdem* tippen Sie selbst und machen das Aufmaß Raum für Raum von Hand. Ein Inhaber, den wir kennen, zahlte 800 € im Monat, in manchen Monaten das Dreifache, für Software, die seine Leute kaum benutzt haben. Merken Sie sich die Zahl: Alles in diesem Handbuch ersetzt diese Ausgabe entweder — oder sorgt dafür, dass sie sich endlich rechnet.

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

02

KAPITEL ZWEI

Denken Sie KI-zuerst

Bevor wir ein einziges Werkzeug anfassen, müssen wir geraderücken, 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 Ablauf in Ihrem Betrieb wurde auf einer Annahme gebaut: Ein Mensch muss jeden Schritt machen. Jemand geht ans Telefon. Jemand läuft durch die Wohnung und tippt das Angebot. Jemand hakt der Abschlagsrechnung hinterher. Jemand legt den Farbplan und die Sicherheitsdatenblätter ab. Ihr ganzer Tag ist um diese Annahme herum gebaut — und diese Annahme ist gerade gestorben.

Automatisieren Sie nicht Ihren alten Ablauf. **Zeichnen Sie ihn neu** — die KI fasst alles zuerst an, Sie führen Aufsicht. Drei Denkestellungen, jede davon von einem echten Handwerksbetrieb gelernt, mit dem wir arbeiten:

Umstellung eins — geben Sie Ergebnisse ab, nicht Schritte

Hören Sie auf zu denken „welche Knöpfe klicke ich“. Sie reden jetzt mit Ihrem Betrieb, wie Sie mit einem guten Vorarbeiter reden würden: Sagen Sie das Ergebnis, die Schritte findet er selbst. Ein Inhaber hat eine Rechnung storniert, sie anteilig neu gestellt und dem Kunden gemailt — indem er genau das in einem Satz gesagt hat. Ein anderer kauft Material, indem er eine Nachricht vom Tresen schickt — bei Ihnen wäre das „*Ich steh im Malerbedarf und hole 40 Liter Seidenmatt und die Grundierung für die Renovierung Neumann*“ — und die Bestellung, die Kostenzuordnung auf den Auftrag und die Buchhaltung erledigen sich von selbst. Seine Worte: „*Das ist eine SMS, die einen Haufen Daten bewegt.*“

Umstellung zwei — KI zuerst, Sie danach

Alte Welt: Sie machen die Arbeit, vielleicht hilft ein Werkzeug. Neue Welt: Die KI macht von allem den ersten Durchgang, und Sie geben frei, korrigieren oder überstimmen. Das Angebot ist entworfen, bevor Sie sich hinsetzen. Die Antwort steht, bevor Sie die Mail öffnen. Der Anruf ist angenommen, bevor Sie von der Leiter runter sind. Ein Kunde hat den Ablauf so beschrieben: „*Neun von zehn Mal passt es. Einfach nur — jo, raus damit.*“ Ihre Arbeit schrumpft auf zehn Sekunden Urteilskraft statt vierzig Minuten Tippen. (Und nein — Sie geben nicht am ersten Tag die Schlüssel raus. Am Anfang fragt sie bei allem nach, bei Geld sowieso. Die Leine wird länger, sobald sie es sich verdient hat — Kapitel 9.)

Umstellung drei — Korrekturen sind Investitionen

Bei normaler Software beheben Sie denselben Fehler bis in alle Ewigkeit. Bei KI beheben Sie ihn einmal. Ein Maler sagt ihr, dass ein Standard-Renovierungsangebot innen das Abwaschen, das Spachteln und Schleifen, eine Grundierung auf den blanken Stellen und zwei Deckanstriche enthält — und dass Decken getrennt angeboten werden — und sie antwortet: „*Das merke ich mir ab jetzt.*“ Und sie tut es. Sagen Sie ihr einmal, dass eine bestimmte Hausverwaltung immer das ausgeschriebene Seidenmatt bekommt und nie ein Ersatzprodukt, und sie macht es nie wieder falsch. Jede Korrektur verzinst 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 jedem Kontaktpunkt eine Frage: „*Wie sähe das aus, wenn die KI es zuerst anfassen würde?*“

KONTAKTPUNKT	DIE ALTE WELT	KI-ZUERST
Kunde ruft an, will das Haus neu streichen lassen	Mailbox. Auftrag weg an den, der abgenommen hat.	Angenommen, erfasst, Ortstermin gebucht — Angebot entworfen, bevor Sie frühstücken.
Farbe kommt im falschen Glanzgrad	Donnerstag merken Sie es, Freitag haken Sie nach, Montag vergessen Sie es.	Am Liefertag gemeldet, automatisch nachgehakt — Sie hören nur davon, wenn sie es nicht richten.
Neue Preisliste vom Großhandel kommt rein	Verschüttet unter 200 Mails. Alte Preise im nächsten Angebot.	Ausgelesen, auf Ihre Sätze angewendet — eine Zeile: „Händlerpreise auf sechs Positionen hoch, Ihr Seidenmatt ist dabei.“
Auftrag ist fertig	Rechnung „heute Abend“. Bewertung nie gefragt.	Rechnung raus von der Einfahrt. Bewertung gefragt, solange es noch nach frischer Farbe riecht. Nächster Auftrag vorgemerkt.

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

03

KAPITEL DREI

Nie wieder einen Auftrag verpassen

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

Maler sind darin katastrophal, und Sie wissen es. Sie stehen dreiviertel oben auf der Leiter und ziehen eine Kehlleiste, Pinsel in der einen Hand, nasse Finger, das Handy vibriert in der Tasche. Selbst wenn Sie drangehen wollten, müssten Sie runter. Es läuft aus. Und dieser Anrufer — eine komplette Innenrenovierung, richtiges Geld — ruft den nächsten Maler auf der Liste an. Weg.

40.000 €
+ pro Jahr, unbemerkt

Nehmen Sie an, Sie verpassen vier Anrufe pro Woche (die meisten Maler, die voll ausgelastet sind, verpassen mehr). Nehmen Sie an, jeder dritte war echte Arbeit. Eine komplette Innenrenovierung liegt im vier- bis fünfstelligen Bereich — das ist keine Ausbesserung. Das ist ungefähr ein guter Auftrag pro Woche, der direkt zu dem läuft, der als Nächster abgenommen hat. Sie spüren es nie, weil Sie nie erfahren haben, dass das Telefon geklingelt hat. (Beispielrechnung — aber rechnen Sie es mit Ihren eigenen Zahlen durch, dann tut es weh.)

Und der Witz daran: Der Kunde, der Sie anruft, spricht Ihnen nichts auf die Mailbox. Er ruft den Nächsten an. **Die Mailbox ist der Ort, an dem Aufträge sterben.** Die alte Lösung hieß „mehr Anrufe annehmen“. Die KI-zuerst-Lösung ist größer — denn ein Anruf sind eigentlich zwei Probleme, und die meisten Maler denken nur an das erste.

Problem eins — der Anruf, den Sie nicht annehmen konnten

Sie stehen auf der Leiter, nasse Finger, rollen eine Decke oder stecken mitten in einer Spritzlackierung, die Sie nicht unterbrechen können. Eine KI-Telefonassistentin nimmt im Namen Ihres Betriebs ab, rund um die Uhr, klingt am Telefon normal, holt die Eckdaten — was (komplett innen, nur Decken, Fassade, ein Mehrfamilienhaus für die Hausverwaltung, ein Neubau), wo und wie groß — trägt den Ortstermin in Ihren Kalender ein, zieht die dringenden Sachen nach oben und schickt Ihnen eine Zusammenfassung per SMS, bevor Sie wieder unten sind. Sie macht keine Pause, wird nicht krank und kostet einen Bruchteil einer Person.

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

Seien Sie ehrlich: Wie oft haben Sie vom Fahrersitz aus gesagt „*ja klar, bis Donnerstag haben Sie den Preis für außen*“ — und beim nächsten Auftrag war es weg? Sie sind nicht unorganisiert. Sie sind beschäftigt, und Ihr Kopf ist Ihre Ablage. Genau hier ändert KI-zuerst, was ein Telefon überhaupt ist:

- **Jeder Anruf wird erfasst.** Aufgezeichnet, verschriftlicht, dem Auftrag zugeordnet. Sechs Wochen später, wenn der Kunde sagt „aber Sie haben gesagt, die Decken sind dabei“, können Sie nachsehen, was wirklich gesagt wurde.
- **Die Zusagen fallen automatisch heraus.** „Angebot bis Donnerstag.“ „Beim Malerbedarf wegen des Abtönens vom Altbau-Farbtön anrufen.“ Aus dem Gespräch gezogen — Sie schreiben nichts auf, weil Sie am Steuer saßen.
- **Die Zusagen laufen Ihnen hinterher.** Donnerstagsmorgen: „Sie haben Dirk gesagt, er kriegt heute den Preis für die Fassade — soll ich das anschieben?“ Die Nachfassung, die Ihre Mitbewerber nie schicken, passiert jetzt jedes Mal.
- **Und wenn sie hat, was sie braucht, fängt die Arbeit von selbst an.** Der Anruf hat den Auftrag, die Adresse und die Räume erfasst — also ist das Angebot keine Erinnerung auf einer Liste, sondern ein Entwurf, der wartet, wenn Sie rechts ranfahren.

Worauf Sie bestehen sollten — egal, wie Sie es lösen

- ✓ Jeder Anruf im Namen Ihres Betriebs angenommen — auch um 18 Uhr, auch samstags.
- ✓ Ein durchsuchbares Protokoll von jedem Gespräch — „was hatten wir zu den Decken vereinbart?“
- ✓ Zusagen landen irgendwo, das Ihnen hinterherläuft — nicht im Notizbuch, nicht in Ihrem Kopf.
- ✓ Die Auftragsdaten aus dem Gespräch fließen in den Auftrag — nicht dreimal neu getippt.

DIE SELBSTBAU-VARIANTE

Leiten Sie Ihre Nummer auf einen Telefonservice mit einem knappen Leitfaden um — Name, Ort, was gestrichen werden soll, „er ruft heute Nachmittag zurück“. Und sprechen Sie Ihre Zusagen als Sprachnotiz auf, bevor Sie losfahren. Allein das gewinnt Aufträge.

DIE RUNDUM-SORGLOS-VARIANTE

Ein KI-Telefonsystem aus einem Guss (so etwas wie The Everything) deckt den ganzen Anspruch ab — angenommen, verschriftlicht, Zusagen nachgehalten, Angebot aus dem Gespräch entworfen. So oder so: Lassen Sie nie einen Anruf — oder eine Zusage — auf den Boden fallen.

04

KAPITEL VIER

Angebot raus, bevor Sie vom Hof fahren

Zweitgrößtes Leck: das Angebot, das „heute Abend“ rausgeht.

So läuft es wirklich. Sie gehen durch das Haus — Raum für Raum, Decken, Türen und Zargen, wie viel gespachtelt werden muss, blättert der alte Anstrich am Dachüberstand ab, kommen Sie seitlich überhaupt mit der Leiter durch — Sie sagen „das schicke ich Ihnen heute Abend“, dann kommen Sie fix und fertig nach Hause, die Kinder wollen was essen, und das Aufmaß entsteht um halb zehn abends. Oder morgen. Oder Donnerstag. Währenddessen hat der Kunde am selben Tag zwei weitere Angebote geholt.

Tempo

gewinnt Angebote

Nicht der Preis. Tempo. Der Maler, dessen Angebot ankommt, während der Kunde noch durch den Flur läuft und sich die Farbe vorstellt, gewinnt erschreckend oft — sogar wenn er teurer ist. Ein schnelles, professionelles Angebot signalisiert genau das, was der Kunde will: Der Mann hat seinen Laden im Griff, und er kommt auch.

Der alte Ratschlag war „nutzen Sie Vorlagen, kalkulieren Sie vom Handy“. Vergessen Sie das. KI-zuerst-Kalkulation heißt: **Die KI baut das Aufmaß aus Ihrem Rundgang. Sie prüfen es.** So sieht das heute in einem echten Malerbetrieb aus.

- **Sie reden, sie baut.** Gehen Sie durch den Auftrag und diktieren Sie, was Sie sehen, Raum für Raum, so wie Sie es einem Kumpel sagen würden — „vier Zimmer, zwei Bäder, Wände und Decken komplett, Kehlleisten und Sockelleisten, zwölf Türen mit Zargen, im Flur muss ordentlich gespachtelt werden, Decken weiß matt zweimal, Wände seidenmatt zweimal über Grundierung auf den Spachtelstellen, Küche bleibt“ — und sie macht daraus ein kalkuliertes, aufgeschlüsseltes, professionelles Angebot auf Ihrer Vorlage, mit ausformulierten Vorarbeiten.
- **Sie kalkuliert aus IHRER Historie.** Füttern Sie sie mit Ihren alten Angeboten, und sie lernt Ihre Sätze, Aufschläge, Preise pro m² und pro Raum, Ihren Zuschlag für zweigeschossige Arbeit. Andere Sätze für einen Bauträger als für einen Privatkunden? Sie hält das auseinander.
- **Sie kennt Ihre Regeln — weil Sie sie ihr einmal beigebracht haben.** Was „vorbereiten und streichen“ bei Ihren Aufträgen umfasst, wie viele Anstriche Sie bei einem Wechsel von dunkel auf hell ansetzen, Ihre Standard-Ausschlüsse. Bringen Sie es ihr bei wie einem Azubi; anders als der Azubi vergisst sie es nie.
- **Sie fängt auf, was Sie vergessen haben.** Was Maler umbringt, sind die Vorarbeiten — und die fallen um halb zehn abends unter den Tisch. Sie wird nicht müde und lässt weder das Abwaschen noch die zwei Anstriche über der alten dunklen Wand noch das Zugangsgerüst für die hohe Seite noch Abdeckvlies und Abkleben weg.
- **Sie kann sogar Preise besorgen.** Nicht sicher, was heute 20 Liter Seidenmatt oder die Grundierung für frischen Putz beim Händler kosten? Sie sieht nach und setzt den Preis ein — Sie korrigieren, wenn sie das falsche Produkt erwischt hat, und sie merkt es sich für immer.

2–3 Tage

→ ein halber Tag

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

Das Angebot ist auch die Stelle, an der Sie Ihre zwei schlimmsten Margenfresser erschlagen — und es kostet Sie nichts. **Schreiben Sie die Vorarbeiten rein, Zeile für Zeile** — das Abwaschen, das Spachteln, das Schleifen, die Anstriche — damit Sie, wenn der Kunde sagt, der Preis sei hoch, über Arbeit reden und nicht über eine Zahl. Und **schreiben Sie den Farbton rein**. Ein Farbton, der geändert wird, nachdem Sie einen Anstrich fertig haben, ist eine Renovierung, die Sie umsonst machen — außer im Angebot steht, dass eine Farbänderung nach Freigabe eine Nachtragsleistung ist. Dasselbe gilt für „wo Sie schon mal da sind, machen Sie die Waschküche noch mit?“ — die KI entwirft den Nachtrag aus einem Satz im Transporter, und der Kunde sagt Ja zu einem Preis, statt dass Sie Ja zu nichts sagen.

Und dann der Teil, den alle auslassen — **das Nachfassen**. Eine Nachricht, zwei Tage später: „Ich wollte nur kurz hören, ob das Angebot für die Renovierung angekommen ist — ich gehe es gerne mit Ihnen durch.“ Diese eine Nachricht gewinnt mehr Aufträge, als es Ihr Preis je nachlassen könnte, weil die meisten Mitbewerber sie nie schicken. KI-zuerst ist Nachfassen keine Gewohnheit, die Sie sich antrainieren. Es passiert einfach.

ES GEHT NICHT UM DIE SOFTWARE

Es geht um den Anspruch: noch am selben Tag, professionell, Vorarbeiten aufgeschlüsselt, aus Ihren eigenen Zahlen kalkuliert, nachgefasst. Ein Maler mit einem Block, der diesen Anspruch trifft, schlägt einen Maler mit App, der ihn verfehlt. Die KI macht den Anspruch nur mühelos.

05

KAPITEL FÜNF

Bezahlt ohne peinliches Nachhaken

Die Arbeit ist gemacht. Jetzt müssen Sie an Ihr Geld — für die meisten Maler ein zweiter, unbezahlter Job, 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 Nachhaken ist unangenehm. Ihr Geld steht draußen, während Sie ein paar hundert Liter Farbe auf dem Händlerkonto mitschleppen. Die letzte Scheibe ist die schlimmste: Die restlichen 10 % können sich wochenlang ziehen — wegen einer Ausbesserungsliste, die keiner aufschrieb.

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

Das System, das Sie in einer Woche bezahlt

1

Anzahlung vorab, Abschlüsse im Verlauf, Schlussrechnung am Tag

Anzahlung, bevor das Abdeckvlies aus dem Transporter kommt — sie deckt die Farbe. Dann rechnen Sie erreichte Stufen ab — Vorarbeiten, Grundierung, Deckanstriche, Fassade — damit Sie den Malerbedarf finanzieren, nicht den Kunden. KI-zuerst genügt ein Satz im Transporter: „Rechnung Renovierung Weber, Stufe Vorarbeiten und Grundierung.“ Positionen aus dem Angebot, Ihre Zahlungsbedingungen, seine Mailadresse.

2

Töten Sie den Schlussrechnungs-Stau mit einer schriftlichen Ausbesserungsliste

Die letzte Zahlung zieht sich nicht wegen Unseriosität, sondern weil „da sind noch ein paar Stellen auszubessern“ kein Ende hat. Gehen Sie durch, diktieren Sie die Liste, schicken Sie sie binnen einer Stunde mit Datum. Liste erledigt, Auftrag erledigt, bezahlt.

3

Bezahlen lächerlich einfach machen, höfliche Erinnerungen automatisieren

Ein „Jetzt bezahlen“-Link wird schneller bezahlt als „hier sind meine Kontodaten“. Dann freundliche Erinnerungen an Tag 3, 7 und 14 — automatisch. Danach eine monatliche Aufstellung, ein Hinweis nur bei echtem Verzug. Für Ihre Liquidität Tausende wert.

4

Den Ton nur eskalieren, wenn es sein muss

Die meisten zahlen nach Erinnerung eins oder zwei. Der seltene Nachzügler bekommt eine deutlichere — immer noch professionelle — Nachricht. Sie bleiben die ganze Zeit der Gute.

06

KAPITEL SECHS

Das Postfach, das sich selbst führt

Ihr Postfach ist der Ort, an dem still Geld ausläuft und Stress einläuft.

Kontoauszüge vom Großhandel, Kundenfragen, Farbbestellungen, Preislisten-Updates, der Bauträger, der einem Nachtrag hinterherläuft, der Farbplan für den nächsten Auftrag, die Hausverwaltung, die einen Starttermin will — alles vermischt mit Müll, alles kommt rein, während Sie mit dem Pinsel in der Hand auf der Leiter stehen. Ein Filialleiter, mit dem wir arbeiten, ist mit einem Rückstand von 24.000 Mails gestartet: „*Ich hab eine Mail gelesen, dann war sie verschwunden. Ich hätte sie nie wiedergefunden.*“

Das Problem sind nicht zu viele Mails. Das Problem ist, dass das Wichtige und das Rauschen identisch aussehen, bis Sie sich hinsetzen und alles lesen — und dafür haben Sie keine Zeit. KI-zuerst wird das Postfach zu etwas, das schon erledigt ist, wenn Sie hineinschauen:

- **Vorsortiert.** Die drei Mails, auf die es heute ankommt, stehen oben, mit einer Begründung — „das ist der Farbplan, den der Bauträger bestätigt haben will, bevor Sie Montag anfangen.“ Die Preisfuchse werden gefiltert, bevor sie Sie einen Gedanken kosten.
- **Vorformuliert.** Routineantworten — „ja, wir machen auch Fassaden“, „wir sind bis Monatsende ausgebucht“, „hier ist ein grober Preisrahmen für vier Zimmer innen“ — geschrieben und wartend. Sie schauen drüber, feilen kurz, schicken.
- **Auf Zuruf beantwortet.** Derselbe Filialleiter fragt heute einfach: „Was ist das aktuelle Preis-Update vom Lieferanten?“ — und sie findet das Neueste sofort, selbst wenn sie dafür einen Hersteller mit dem Händler verbinden muss, der unter einem anderen Namen antwortet.

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

Weil die KI alles liest, fällt ihr etwas auf. Ein Betrieb: „*Sie hat mir schon Tausende bei falsch bestellten Produkten gespart — sie meinte: Moment, nach Ihren alten Aufträgen wollen Sie wahrscheinlich das hier.*“ Lassen Sie 60 Liter im falschen Glanzgrad abtönen, und Ihr Geld steht für immer im Lager — abgetönte Farbe geht nicht zurück. Bei einem anderen hat ein Lieferant versehentlich mit 50 % Abweichung abgerechnet — automatisch gemeldet, bevor bezahlt wurde.

Es geht nicht um ein cleveres Postfach. Es geht darum, dass eine ernsthafte Anfrage nie wieder unter einem Stapel Händler-Kontoauszüge stirbt.

07

KAPITEL SIEBEN

Ihre digitale Büroleitung

Jeder Malerbetrieb hat eine Büroleitung. In den meisten sind das Sie — und machen es schlecht, um 22 Uhr, weil sonst keiner da ist.

+20 Aufträge
in einer Woche

Die Bürokraft eines Handwerksbetriebs war eine Woche im Urlaub. Der Inhaber: „*Wir hatten sie eine Woche nicht im Büro, und es hat uns geholfen, ihren Job zu machen — und wir hatten in der Woche wahrscheinlich 20 Aufträge zusätzlich.*“ Nicht die Woche überstanden. Ihre beste Woche.

Die Büroleitung ist das Bindegewebe: Was steht heute an, in welchem Haus sind Sie wann, wo sind die Fotos der Putzrisse vor dem Spachteln, welcher Farbton und Glanzgrad beim Auftrag Hoffmann, ist die Farbe bestellt und abgetönt, fällt die Fassadenwoche am Mittwoch aus. Sie müssen sie nicht einstellen. Sie brauchen das System, das sie betreiben würde.

Das Morgenbriefing

Bevor Sie den Schlüssel drehen: die Aufträge der Reihe nach, wem Sie wegen Geld hinterher müssen, was auf Farbe oder Lieferung wartet, die Wochenvorhersage gegen Ihre Fassadenaufträge, damit Sie auf innen tauschen statt einen Tag zu verlieren, und die eine Sache, die Sie beißt, wenn Sie sie vergessen. Zwei Minuten bei einem Kaffee — Ihre Leute wissen es auch.

Auftragsakten, die sich selbst anlegen

Jedes Foto, Angebot, jede Rechnung und Baustellennotiz hängt am richtigen Auftrag — damit, wenn der Kunde in acht Monaten denselben Farbton für die hinteren Räume will, die Historie da ist: Farbton, Glanzgrad, Charge, statt verstreut über Kamerarolle und drei SMS.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Papierkram, der zum Handwerk gehört — die Farbpläne, die technischen Merkblätter und Sicherheitsdatenblätter, die Angaben zur Farbgarantie, Ihre Leiter- und Gerüstprüfungen, die Notizen und Freigaben bei einem Altbau, in dem Bleifarbe im Spiel sein kann — wird abgefragt, dem Auftrag zugeordnet und dort abgelegt, wo Sie es wiederfinden, wenn jemand fragt. Nie für Sie erfunden und nie ein Ersatz für Ihr eigenes fachliches Urteil dazu, wie dieser Auftrag vorbereitet und beschichtet wird — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

Was nicht im System ist, existiert nicht — damit Ihr Kopf den Auftrag halten kann statt
den Papierkram.

08

KAPITEL ACHT

Doppelt so groß wirken, wie Sie sind

Ein Geheimnis, auf das die Großen bauen: „Professionell wirken“ ist zum größten Teil Auftritt — und Auftritt ist heute so gut wie umsonst.

Ein Maler mit einem Transporter und ein Betrieb mit fünfzig Leuten können dasselbe makellose Angebot mit demselben Logo verschicken. Der Kunde sieht keinen Unterschied — also wird der Kleine, der sich die Mühe macht, behandelt wie der Große und kann auch so abrechnen. Der erste Auftritt ist die Stelle, an der der Preiseinwand gewonnen oder verloren wird.

Das Empfehlungs-Schwungrad — mit Absicht, nicht zufällig

- B Behalten** — machen Sie den ganzen Auftrag einfach und klar, damit man Sie ohne Nachdenken wieder holt.
- B Bewerten lassen** — fragen Sie nach der Google-Bewertung in dem Moment, in dem sie am glücklichsten sind: an dem Tag, an dem das Abdeckvlies hochkommt und sie durch eine Wohnung laufen, die aussieht wie neu. Automatisch, mit Link. Bewertungen gewinnen Ihnen die nächsten zehn Aufträge, während Sie schlafen.
- B Bekannt machen** — zufriedene Kunden empfehlen Sie weiter, wenn Sie es ihnen leicht machen und sie daran erinnern. „Kennen Sie jemanden, der auch über eine Renovierung nachdenkt? Wir kümmern uns um die genauso wie um Sie.“
- B Beim Nächsten anknüpfen** — die Fassade, die „nächstes Jahr“ drankommen sollte; die Garage und der Zaun, die sie erwähnt haben, während Sie geschnitten haben — steht im Gesprächsprotokoll, erinnern Sie sich. Eine Erinnerung zur richtigen Zeit macht aus einem Auftrag drei.

Dieser Motor ist pures Gold, und fast keiner betreibt ihn — weil es 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 Transporter beladen, und schicken Sie saubere Vorher-Nachher-Fotos mit jeder Rechnung. Nichts fotografiert sich besser als eine Renovierung — Sie haben bei jedem einzelnen Auftrag ein echtes „Vorher“, umsonst. Nehmen Sie es mit. Dem Schwungrad ist egal, wie es angetrieben wird. Es muss nur angetrieben werden.

09

KAPITEL NEUN

Der 30-Tage-Umstieg

Alles oben funktioniert. Der Grund, warum die meisten Maler es nicht zum Laufen bringen: Sie wollen alles auf einmal, verheddern sich mitten im Auftrag und fallen in die alte Arbeitsweise zurück. Also: eins nach dem anderen, ohne die Arbeit zu unterbrechen.

1

Woche 1 — Stopfen Sie das größte Leck: das Telefon

Jeder Anruf angenommen, jeder Anruf erfasst, Zusagen automatisch herausgezogen. Das zahlt die ganze Übung sofort und ist das, was Sie zuerst spüren — weil Sie nicht mehr von der Leiter runter müssen.

2

Woche 2 — Bringen Sie die Angebote in Ordnung

Die KI entwirft das Aufmaß aus Ihrem Rundgang und Ihren alten Preisen; Sie korrigieren — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Angebote noch am selben Tag, mit aufgeschlüsselten Vorarbeiten, plus das Nachfassen nach zwei Tagen. Sehen Sie zu, wie Ihre Abschlussquote steigt.

3

Woche 3 — Bringen Sie Ihr Geld in Ordnung

Anzahlung vorab, Abschläge an den Stufen, eine schriftliche Ausbesserungsliste, damit die Schlussrechnung sich nicht zieht, einfaches Bezahlen, automatische Erinnerungen — und Sie geben alles rund ums Geld frei, bis sie sich die längere Leine verdient hat. Die Woche, in der Ihr Kontostand anders aussieht.

4

Woche 4 — Geben Sie das Backoffice ab

Postfach vorsortiert und vorformuliert, Morgenbriefing läuft, Auftragsakten legen sich selbst an, Bewertungen werden automatisch erfragt.

Warum alle vier? Weil ein Ablauf sich nie nach viel anfühlt. Ein automatisierter Ablauf bringt ein Schulterzucken. Bei drei passiert der „Nicht zu fassen“-Moment — denn dann fangen die Teile an, miteinander zu reden. Aus dem Anruf wird das Angebot. Aus dem Angebot die Rechnung. Aus der Rechnung die Bewertung. Da hört es auf, ein Werkzeug zu sein, und fängt an, ein System zu sein.

Der Vertrauensregler — abgeben, ohne schlecht zu schlafen

Sie geben einem neuen Azubi am ersten Tag nicht die Spritzpistole für die fertige Fläche in die Hand. Hier ist es genauso:

1

Woche 1–2: sie fragt bei allem nach

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

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, wie sie richtig lag. Jetzt läuft sie, und Sie bekommen das Morgenbriefing und die Hinweise. Sie sind immer noch der Chef — Sie sind nur nicht mehr der Engpass.

Die Fehler, an denen gute Maler aufgeben, kurz bevor es klickt

- **Alle vier Wochen auf einmal machen.** Lassen Sie es. Eine pro Woche. Jede bucht einen Erfolg, bevor die nächste kommt.
- **KI an den alten Ablauf schrauben.** Wenn Sie weiter jeden Raum in dieselbe alte Software tippen und die KI bitten zu „helfen“, haben Sie den Punkt verpasst. Zeichnen Sie den Ablauf neu (Kapitel 2).
- **Sie wie Software behandeln statt wie einen Mitarbeiter.** Software richten Sie einmal ein und verfluchen sie für immer. Der hier bringen Sie etwas bei — und sie wird jede Woche besser. Die Handwerker, die am meisten rausholen, 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 einrichten, „wenn es mal ruhiger wird“. Es wird nie ruhiger.

WO DIE GRENZE LIEGT — LESEN SIE DAS HIER BITTE RICHTIG

Die KI entwirft, hakt nach, antwortet und ordnet. Sie malt nicht, und sie entscheidet nicht. Ob die alte Beschichtung versagt und runter muss, ob bei einem alten Gebäude mit Bleifarbe zu rechnen ist und wie damit umzugehen ist, ob der Auftrag in ein zulassungspflichtiges Handwerk fällt und unter Ihrem Meisterbetrieb und Ihrer Eintragung in der Handwerksrolle läuft, ob aus der Leiter ein Gerüst werden muss — das ist Ihre Entscheidung, unter Ihrer Verantwortung, jedes Mal. Alles, was sie zu Vorarbeiten, Beschichtung oder Sicherheit schreibt, ist ein Entwurf zum Prüfen, keine Antwort zum Draufverlassen.



BEVOR SIE DAS HIER WEGLEGEN

Der 2-Minuten-Leck-Check

Seien Sie ehrlich. Haken Sie die an, die gerade stimmen.

- ☐ Ich verpasse regelmäßig Anrufe, während ich auf der Leiter stehe — und ich weiß nicht, wie viele Aufträge mich das gekostet hat.
- ☐ Ich habe diesen Monat jemandem ein Angebot oder einen Rückruf versprochen — und es vergessen, bis er nachgehakt hat.
- ☐ Meine Angebote gehen öfter „heute Abend“ raus als „sofort vor Ort“.
- ☐ Meine Angebote schlüsseln die Vorarbeiten nicht auf — also streite ich über eine Zahl statt über Arbeit.
- ☐ Ich habe in den letzten sechs Monaten eine Farbänderung oder ein „wo Sie schon mal da sind“ selbst bezahlt.
- ☐ Ich fasse nach einem Angebot nicht immer nach.
- ☐ Meine Rechnungen brauchen länger als zwei Wochen bis zur Zahlung, und die letzten 10 % ziehen sich.
- ☐ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges geht unter.
- ☐ Wenn ein Kunde wegen eines Hauses anriefe, das ich letztes Jahr gestrichen habe, bräuchte ich eine Weile, um Farbton und Glanzgrad zu finden.
- ☐ Ich frage nicht jeden zufriedenen Kunden nach einer Bewertung.

0–2

Sauber aufgestellt. Ein paar Feinheiten, und Sie fliegen.

3–6

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

7+

Mensch, Sie machen jede Woche einen zweiten Job umsonst. Gute Nachricht: Genau das ist heute am leichtesten zu reparieren.

Egal, welche Zahl — Ihr größter Haken ist Ihre größte Chance. Fangen Sie dort an.

Sollen wir es für Sie einrichten?

Alles in diesem Handbuch können Sie selbst bauen — und das sollten Sie auch, wenn Sie Zeit und Geduld haben. Viele machen es. Wenn Sie lieber hätten, dass es einfach erledigt ist — die KI, die Ihr Telefon annimmt, während Sie auf der Leiter stehen, jede Zusage erfasst, Ihre Angebote aus Ihrem Rundgang baut, Ihren Rechnungen hinterhergeht und Ihr Backoffice führt, alles aus einem Guss und diese Woche in Ihrem Malerbetrieb am Laufen — dann ist das genau das, was wir bauen. Es heißt The Everything.

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

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

Ehrliche Anmerkung: Das repariert keinen kaputten Betrieb, und es trifft weder die malerischen Entscheidungen noch nimmt es die Arbeit ab — die Vorarbeiten, der Beschichtungsaufbau, der Umgang mit Bleifarbe und die Sicherheit in der Höhe sowie Ihr Meisterbetrieb bleiben Ihre Sache. Was es repariert, ist der Bürojob, den Sie bisher nach Feierabend umsonst gemacht haben.