

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Das KI-Playbook für die Schädlingsbekämpfung

Wie man einen Schädlingsbekämpfungs-Betrieb im Zeitalter der KI führt

— und mehr verdient als Betriebe dreimal so groß.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM TEILEN

THE EVERYTHING

Lies das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Schädlingsbekämpfungs-Betrieb: jemand am Telefon, eine Buchhaltung — und trotzdem abends im Transporter zwischen zwei Einsätzen die Anfahrt, die Arbeitszeit und das Mittel auf einem Zettel ausrechnen.

Heute nimmt ein Ein-Mann-Kammerjäger mit dem richtigen Setup jeden Panik-Anruf an, macht saubere Angebote, wird schneller bezahlt — und macht aus mehr dieser Einzeleinsätze einen Vertrag als ein Zehn-Wagen-Laden auf der anderen Seite der Stadt. Und er verbringt keine einzige Nacht mehr mit Papierkram.

Er ist nicht schlauer als du. Er ist kein besserer Schädlingsbekämpfer. Und schon gar kein Computermensch — einer der Besten, die wir gesehen haben, hat vor zwei Jahren noch die Preise auf einem Zettel auf dem Beifahrersitz ausgerechnet. Er hat nur eins vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs** — die Anrufe, die Angebote, die Berichte vor Ort, die Rechnungen, das Hinterhertelefonieren bei Vermieter, WEG und Versicherung, die Nachweise — kann sich heute von selbst erledigen. Also steckt er seine Energie dahin, wo das Geld ist: in die Behandlung und darin, aus aufgeschreckten Anrufern Kunden zu machen, die bleiben.

Das ist das Handbuch dafür, wie er das macht. Keine „50 Prompts zum Abschreiben“. Kein Tech-Bro-Geschwätz. Das echte System — wie man darüber denkt, was man einrichtet, in welcher Reihenfolge, und die Fehler, an denen gute Schädlingsbekämpfer aufgeben, bevor es klickt. Lies es von vorn bis hinten und du führst einen strafferen, rentableren Betrieb als heute — selbst wenn du nie einen Cent für Software ausgibst.

EIN KLARES WORT DAZU, WAS DEINS BLEIBT

Nichts hier bestätigt, dass ein Haus schädlingsfrei ist, bescheinigt ein Objekt als frei, oder entscheidet, was gespritzt wird — und es ersetzt nie deine Inspektion vor Ort, deinen Sachkundenachweis oder die Angaben auf dem Etikett. Es trägt den Papierkram. Ob das Holz noch tragfähig ist, ist eine Könnensfrage; was ein Bericht ehrlich sagen darf, eine Urteilsfrage; wer zahlt, eine rechtliche; und welches Mittel in welcher Aufwandmenge, das bindet die Zulassung und dein Sachkundenachweis. Das alles bleibt deins, von Anfang bis Ende.

Was drinsteht

01 Das neue Spielfeld

Die 3 Dinge, nach denen ein aufgeschreckter Kunde dich beurteilt — und warum der Auftrag entschieden ist, bevor du beim Objekt bist.

02 Denk KI-zuerst

Hör auf, KI auf alte Gewohnheiten zu schrauben. Zeichne den Betrieb neu, mit KI zuerst an allem.

03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

Jeder Panik-Anruf angenommen und beruhigt — jeder Einsatz nach Feierabend erfasst, nicht auf die Mailbox geschickt.

04 Angebot noch aus der Einfahrt

Warum ein ehrlicher Preis eine Inspektion braucht — und wie die KI den Auftrag qualifiziert, bevor ein Wagen rollt.

05 Beahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

Eigentümer, Mieter, Vermieter, WEG, Käufer oder Gewerbe — die richtige Rechnung an den richtigen Zahler, für dich angemahnt.

06 Das Postfach, das sich selbst führt

Sortiert, vorformuliert und wacht über dein Geld — sogar auf der Fahrt vorgelesen.

07 Dein digitaler Büroleiter

Der Morgenüberblick, Auftragsakten und Nachweise, die sich selbst bauen.

08 Wirk doppelt so groß wie du bist

Alles gebrandet, und das Bewertungs-Empfehlungs-Schwungrad, das sich selbst füttert.

09 Die Umstellung in 30 Tagen

Eine Woche nach der anderen, das Vertrauens-Drehrad und warum drei Abläufe besser sind als einer.



Der 2-Minuten-Leck-Check

Finde genau, wo dein Betrieb Verträge verliert — und was du zuerst reparierst.

01

CHAPTER ONE

Das neue Spielfeld

Wer gerade eine Schabe über den Küchenboden huschen sah, ein Wespennest am Trampolin der Kinder findet oder morgens um sechs eine Bohrmehlspur unter einem Dachbalken entdeckt, kann nicht erkennen, ob du ein guter Schädlingsbekämpfer bist. Er beurteilt dich an dem, was er greifen kann — und genau da verlieren die meisten Betriebe still die besten Aufträge des Jahres.

Niemand wacht auf und will einen Kammerjäger. Das Telefon klingelt, weil etwas *schiefging* — und schlimmer, weil etwas krabbelt. Der Anrufer ist aufgelöst, ein bisschen angeekelt, und in dem Zustand vergleicht er kaum. Er arbeitet die Google-Liste ab, bis jemand rangeht — und der Auftrag, samt dem Vertrag dahinter, geht an den, der zuerst drei Dinge richtig macht:

- 1 Bist du überhaupt rangegangen — und hast ihn beruhigt?** Ein aufgeschreckter Anrufer beauftragt den ersten Betrieb, der abnimmt und klingt, als hätte er das im Griff. Läuft es auf die Mailbox, wählt er schon die nächste Nummer — die meisten sprechen nichts drauf.
- 2 Hast du ruhig geklungen und einen Wagen losgeschickt?** Wer sagt „wir schicken jemanden raus und regeln das“ und es ernst meint, dem gehört der Auftrag — und der Quartals-Wartungsvertrag, die Holzschutz-Behandlung oder der Gewerbevertrag dahinter. Der Panik-Anruf ist nicht der kleine Auftrag — er ist das Vorsprechen für die Rente.
- 3 War der Umgang mit dir einfach — und wirktest du seriös?** Eine echte Adresse vor Ort, ein Sachkundenachweis, den du zeigst, ein gebrandeter Transporter, ein schriftlicher Umfang, sobald du geschaut hast. In einem Gewerk, in dem jeder mit einer Spritze ein Schild raushängen kann, gewinnen einfach und sauber den Vertrag und den nächsten Anruf.

Fällt dir auf, worum es bei keinem davon geht? Wie sauber du die Spritze führst. Alle drei drehen sich um Erreichbarkeit, ruhiges Auftreten und den Papierkram — genau das Zeug, das du am Ende eines Tages auf der Tour hasst. Und hier der Teil, den dir keiner sagt: die andere Seite läuft längst mit KI. Die Frage ist nicht, ob KI in die Schädlingsbekämpfung kommt — sondern ob sie für dich oder gegen dich arbeitet.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal begünstigt die Technik den Kleinen. Die großen Ketten, die das Gewerk aufkaufen, haben Ausschüsse, Rollouts und Schulungsprogramme. Du entscheidest am Dienstag und nimmst ab Freitag jeden Anruf an. Das Spielfeld hat sich gedreht: der kleine, schnelle, erreichbare Schädlingsbekämpfer kann jetzt aussehen und arbeiten wie die überregionale Marke — ohne deren Gemeinkosten.

„Aber ich bin kein Computermensch“

Die Handwerker, die das am besten machen, auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger, den wir gesehen haben, ist ein Betriebsinhaber mit 26 Jahren auf der Tour, der erst vor drei Jahren einen Computer in die Hand nahm. Seine Worte: **„Kümmer dich nicht um Rechtschreibung. Kümmer dich nicht um Grammatik.“** Wenn du eine SMS tippen oder eine Sprachnachricht hinterlassen kannst, kannst du alles in diesem Handbuch führen. Sagen können, was du willst — das ist die neue Anforderung, und Schädlingsbekämpfer, die täglich einen aufgelösten Kunden ruhig reden, sind darin schon gut.

**300–
1.000 €**
+ im Monat

So viel verlangt typische Auftrags- und Angebotssoftware fürs Handwerk — und du tippst immer noch selbst und schreibst den Bericht vor Ort selbst. Ein Inhaber zahlte im Monat gut und gerne so viel, manche Monate das Dreifache, für Software, die seine Leute kaum nutzten. Alles in diesem Handbuch ersetzt entweder diese Ausgabe oder sorgt dafür, dass sie sich lohnt.

Die Betriebe dreimal so groß wie du sind langsam, weil sie groß sind. Das ist deine Lücke. In diesem Handbuch geht es darum, durch sie hindurchzugehen.

02

CHAPTER TWO

Denk KI-zuerst

Bevor wir ein einziges Werkzeug anfassen, müssen wir dein Denken geraderücken — denn der größte Fehler ist nicht, die falsche Software zu kaufen. Es ist, KI auf deine alte Arbeitsweise zu schrauben und sich zu wundern, dass sich nichts ändert.

Jeder Ablauf in deinem Betrieb beruht auf einer Annahme: ein Mensch muss jeden Schritt machen. Jemand nimmt das Telefon ab. Jemand schreibt die Inspektion auf und tippt das Angebot. Jemand ruft den Hausverwalter wegen der Frage an, wer zahlt. Dein ganzer Tag ist um diese Annahme herum gebaut — und diese Annahme ist gerade gestorben.

Automatisiere nicht deinen alten Ablauf. Zeichne ihn neu — mit der KI zuerst an allem, und du überwachst. Drei Denkverschiebungen:

Erstens — übergib Ergebnisse, keine Schritte

Hör auf zu denken „welche Knöpfe drücke ich“. Du redest jetzt mit deinem Betrieb wie mit einem guten Gesellen: sag das Ergebnis, lass ihn die Schritte finden. Ein Inhaber bestellt Nachschub mit einer Nachricht vom Großhandel — „ich hol die Köderstationen und zwei Liter Konzentrat für den Nager-Auftrag Nguyen“ — und die Bestellung, die Ausgabe und die Buchhaltung ordnen sich von selbst.

Zweitens — KI zuerst, du danach

Die KI macht von allem den ersten Durchgang, und du gibst frei, feilst oder überstimmst. Das Angebot ist geschrieben, 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.

Drittens — Korrekturen sind Investitionen

Bei normaler Software korrigierst du denselben Fehler ewig. Bei KI korrigierst du ihn einmal. Sag ihr, dass ein Standard-Angebot für allgemeinen Befall die Anfahrt enthält, dass ein Deutsche-Schaben-Auftrag immer den Nachbesuch nach zwei Wochen bucht und dass du nie einen Festpreis nennst, bevor du inspiziert hast — sie antwortet: **„Das merke ich mir ab jetzt.“** Jede Korrektur summiert sich. Nach einem halben Jahr rechnet sie wie du, schreibt wie du und kennt deine Regeln — weil du es ihr einmal beigebracht hast.

Die Neu-denk-Übung

Geh deinen Betrieb durch und stell zu jedem Kontakt eine Frage: „Wie sähe das aus, wenn die KI es zuerst anfassen würde?“

KONTAKT	DIE ALTE ART	KI-ZUERST
Panik-Anruf kommt um 6 Uhr	Mailbox. Auftrag an den verloren, der ranging.	Angenommen und beruhigt, Details erfasst, Inspektion gebucht — das Vertragsangebot bis morgen früh geschrieben.
Falsches Mittel kommt vom Lieferanten	Du merkst es vor Ort, telefonierst dem Großhandel hinterher, verlierst den Termin.	Am Auftrag markiert, automatisch nachbestellt — du hörst nur davon, wenn es wieder hakt.
Neue Preisliste des Lieferanten kommt	Verschüttet unter 200 E-Mails. Alte Preise im nächsten Angebot.	Ausgelesen, auf deine Sätze angewendet — „Konzentrat und Überwachungsstationen auf sechs Positionen hoch.“
Auftrag fertig	Rechnung „heute Abend“. Vertrag nie angeboten.	Rechnung vom Wagen aus gesendet. Vertrag angeboten, solange die Angst noch frisch ist.

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

03

CHAPTER THREE

Nie wieder einen Auftrag verpassen

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

Die wertvollsten Aufträge in der Schädlingsbekämpfung kommen nicht um 10 Uhr mit einer höflichen Anfrage. Sie kommen als Panik — eine Bohrmehlspur unter einem Dachbalken, ein Wespennest über der Terrassentür, Schaben quer durch eine Gastro-Küche, kurz bevor der Kontrolleur kommt — und sie kommen, während du im Vollschutz auf einem Einsatz bist, fährst oder schläfst. Das Handy brummt im Transporter. Es läutet durch. Dieser Anrufer — heute eine Behandlung, nächste Woche eine Holzschutz-Sanierung, dahinter ein Vertrag — ruft den nächsten Betrieb auf der Liste an. Weg.

1 von 3

Anrufen klingelt durch

Der typische Betrieb verpasst rund ein Drittel der eingehenden Anrufe — beide Hände unter einem Dach oder schon auf dem nächsten Auftrag. Hier ist das brutal, denn ein aufgeschreckter Anrufer vergleicht kaum: rund vier von fünf sprechen nichts auf die Mailbox — sie wählen die nächste Nummer — und die Abschlusschance fällt binnen Minuten ins Bodenlose. Ein verpasster Anruf ist kein aufgeschobener Verkauf — es ist ein Verkauf, *samt dem Vertrag dahinter*, an einen Wettbewerber verschenkt. Und er drückt dein Ranking, kostet dich also auch den nächsten.

Der Kunde mit dem Holzwurm im Balken spricht nichts auf die Mailbox. Er ruft den nächsten Betrieb an. Die Mailbox ist der Ort, wo die besten Aufträge des Jahres sterben. Die KI-zuerst-Lösung ist größer — denn ein Anruf sind eigentlich zwei Probleme.

Problem eins — der Anruf, den du nicht annehmen konntest

Eine KI-Empfangskraft nimmt im Namen deines Betriebs ab, rund um die Uhr, klingt ruhig und normal am Telefon und erfasst jedes Detail — was gesehen wurde, wo, welche Art Objekt, wer zahlt — während du noch schläfst oder unter einem Dach liegst. Und sie tut das, was den Vertrag gewinnt: sie beruhigt, solange die Angst noch frisch ist, denn ein gerade aufgeschreckter Kunde ist so empfänglich wie nie für „lass uns das so halten“.

Problem zwei — das Versprechen, das du nicht halten konntest

Die zweite Hälfte eines verpassten Anrufs ist das Versprechen, das keiner aufgeschrieben hat. „Ich schick diese Woche jemanden raus.“ „Ich ruf am Montag deinen Hausverwalter an.“ Die KI hält das Versprechen fest und läuft ihm hinterher — dir oder dem Kunden — bis es erledigt ist.

- ✓ Jeder Anruf im Namen deines Betriebs angenommen — auch um 6 Uhr, auch am Sonntag, auch in der ersten warmen Woche im Frühjahr, wenn die Holzschädlinge schwärmen und in der ganzen Stadt jedes Telefon gleichzeitig klingelt.
- ✓ Ein durchsuchbares Protokoll jedes Anrufs — „was hatten wir zur Anfahrt vereinbart und wer zahlt?“
- ✓ Versprechen landen dort, wo dir jemand hinterherläuft — nicht im Notizbuch, nicht in deinem Kopf am Ende eines 14-Stunden-Tages.
- ✓ Auftragsdetails aus dem Anruf — Schädling, Objekt, Zugang, wer zahlt — fließen direkt in den Auftrag, nicht dreimal neu getippt.

Das Telefon hört auf, das zu sein, was dich die besten Aufträge kostet, und wird zu dem, was sie bucht — und den Vertrag dahinter — auch um 6 Uhr, auch wenn beide Hände voll sind.

04

CHAPTER FOUR

Angebot noch aus der Einfahrt

Die Schädlingsbekämpfung hat eine Angebots-Falle, die die meisten Gewerke nicht haben: die ehrliche Antwort auf „was kostet's?“ am Telefon ist oft „das kann ich erst sagen, wenn ich es gesehen habe“ — und aus deinem Mund kann das wie eine Ausrede klingen.

Kein Festpreis

am Telefon

Du hast das Objekt, den Schädling und den Befallsgrad nicht gesehen. Ein paar Ameisen an einer Kante, ein Deutsche-Schaben-Befall durch eine Küche, ein Holzbock im Dachstuhl und eine komplette Randbehandlung ums Haus sind völlig verschiedene Arbeit und verschiedene Mittel — und wie schlimm es ist, bleibt unbekannt, bis du inspizierst. Ein Festpreis am Telefon ist geraten. Rate hoch und du verlierst den Auftrag; rate niedrig und du frisst ihn selbst oder drückst dem Kunden an der Tür einen „Nachtrag“ auf, der Vertrauen und Bewertung verbrennt.

Der ehrliche Betrieb nennt also die *Struktur* souverän und schiebt die *Zahl* ehrlich auf: Anfahrt oder Inspektion, plus Behandlung nach Befund, plus die Nachbesuche, die der Schädling wirklich braucht, plus die Nachbehandlungs-Zusage. Eine Pauschale ungesehen ist keine Souveränität — es ist das Erkennungszeichen des Amateurs.

KI-zuerst-Angebote machen das leicht: die KI *qualifiziert* den Auftrag, bevor ein Wagen rollt. So sieht das in einem echten Betrieb heute aus.

- ✓ **Sie stellt zuerst die richtigen Fragen.** Aus dem Anruf arbeitet die KI durch, was den Preis wirklich bestimmt — Schädlingsart, Objektgröße und Bauweise, wie eingestuft es wirkt, und wem es gehört und wer zahlt — damit du zu einem echten Auftrag rausfährst, nicht zu einem Vielleicht.
- ✓ **Sie bepreist aus DEINER Struktur.** Füttere sie mit deinen alten Aufträgen, und sie lernt deine Anfahrt, deine Arbeitszeit, deinen Meterpreis für die Randbehandlung und deine Vertragspreise — und gibt eine ehrliche Spanne, keine Zahl, die du nicht halten kannst.
- ✓ **Sie fängt, was du vergessen hast.** Sie wird nicht müde und lässt nicht den zweiten Schaben-Besuch weg, die jährliche Holzschädlings-Überwachung oder die Tatsache, dass ein Mietobjekt das Ja des Vermieters braucht, bevor du anfängst.

Am selben Tag

Angebot, richtig gemacht

Ein Betriebsinhaber — 26 Jahre auf der Tour, fasst kaum einen Computer an: „Angebote, für die ich früher zwei, drei Tage brauchte, macht meine KI in einem halben Tag. Eins gestern hätte zwei Tage gedauert — noch am selben Tag rausgeschickt.“ Die Preise lagen „praktisch gleichauf“ mit seinen eigenen, weil sie aus seinen alten Aufträgen gelernt hat.

Der schriftliche Umfang vor Ort ist keine Bürokratie — er ist der Verkauf

Weil der ehrliche Preis davon abhängt, was du am Objekt findest, ist der Zug: jetzt loslegen und den Preis vor Ort, schriftlich, vor der Behandlung bestätigen. Richtig gerahmt ist das keine Verzögerung — es ist das, was einem nervösen Kunden sagt, dass du nicht der Typ bist, der verdoppelt, sobald der Auftrag offen ist. „Wir geben dir vor Ort einen schriftlichen Umfang, bevor wir behandeln“ macht aus deiner Ehrlichkeit den Grund, warum sie dich gewählt haben.

Dann der Teil, den alle auslassen — die Nachfrage. Eine Nachricht, zwei Tage später: „Wollte nur hören, ob das Angebot für die Behandlung und den Quartalsvertrag angekommen ist.“ Diese eine Nachricht gewinnt mehr Aufträge als jede Preissenkung. KI-zuerst ist die Nachfrage keine Gewohnheit, die du dir antrainierst. Es ist etwas, das einfach passiert.

ES GEHT NICHT UM DIE SOFTWARE

Es geht um den Maßstab: qualifizieren, bevor du rausfährst, nie einen Festpreis nennen, den du nicht gesehen hast, es vor Ort schriftlich festhalten, jedes Mal nachfassen. Ein Schädlingsbekämpfer mit Zettel und Stift, der diesen Maßstab hält, schlägt einen mit App, der es nicht tut. Die KI macht den Maßstab nur mühelos.

05

CHAPTER FIVE

Bezahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

Die Arbeit ist getan. Jetzt musst du ans Geld — und in der Schädlingsbekämpfung ist das selten so einfach wie ein Kunde und eine Rechnung.

Wer zahlt?

frag, bevor du sprühst

Wer anruft, ist nicht immer der, der zahlt. Ein Befall aus der eigenen Nachlässigkeit des Mieters ist oft seiner; ein Problem, das beim Einzug schon da oder baulich bedingt ist, das des Vermieters; Gemeinschaftsflächen — Flure, Gärten, der Dachboden — können Sache der WEG sein; ein Befall in einer einzelnen Wohnung ist Sache des Eigentümers; eine Kauf-Inspektion zahlt der Käufer; eine Gastro oder ein Lager das Gewerbe. Rate falsch und die Rechnung springt wochenlang hin und her. Kläre es vorab und das Geld folgt der Arbeit.

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

- 1 Ordne nach Zahler zu, bevor der Wagen rollt.** Die erste Frage — „ist das deins, das eines Mieters, eines Vermieters, der WEG, eines Käufers oder eines Gewerbes?“ — entscheidet über Rechnung, Papierkram und Zusatzverkauf, bevor du die Einfahrt verlassen hast.
- 2 Stell dem richtigen Zahler die Rechnung, sobald der Auftrag fertig ist.** Ein Satz vom Wagen aus: „Rechnung für den Auftrag Wilson an den Hausverwalter.“ Auf einem Vertrag läuft sie automatisch im vereinbarten Takt, sodass sich niemand erinnern muss.
- 3 Nimm die Karte vor Ort.** Ein „Jetzt zahlen“-Link an der Tür wird schneller beglichen als „hier meine Bankdaten“ — und die Erinnerungen an Tag 3, 7 und 14 senden sich selbst.
- 4 Verschärf den Ton nur, wenn du musst.** Die meisten zahlen bei der ersten oder zweiten Erinnerung. Du bleibst den ganzen Weg der Gute.

Geld ist Geld: das ist der eine Ort, an dem du die KI am Anfang an der kurzen Leine hältst. Sie entwirft, du gibst frei — bis du einen Monat lang zugesehen hast, wie sie recht hat.

06

CHAPTER SIX

Das Postfach, das sich selbst führt

Dein Postfach ist der Ort, wo still Geld rausleckt und Stress reinleckt.

Lieferantenauszüge, Sicherheitsdatenblätter, ein Hausverwalter, der fragt, wer eine Behandlung beim Mieterwechsel freigibt, ein Bauträger, der vor der Übergabe ein Holzschutz-Gutachten braucht, ein fälliges HACCP-Audit bei einem Gastro-Kunden, Preislisten-Updates — alles vermischt mit Müll, alles kommt rein, während du im Vollschatz unter einem Dach stehst, in einer Hand die Lampe, in der anderen die Spritze. Ein Filialleiter fing mit einem Rückstand von 24.000 E-Mails an: „Ich las eine Mail, sie ging verloren. Ich fand sie nicht mal wieder.“

KI-zuerst wird das Postfach zu etwas, das schon erledigt ist, wenn du hinschaust:

- ✓ **Sortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, steigen nach oben, markiert mit dem Warum — „die hier ist die WEG, die die Behandlung im Dachboden freigibt.“
- ✓ **Vorformuliert.** Routine-Antworten — „ja, wir machen Holzschutz-Inspektionen vor dem Kauf“, „wir sind bis Ende der Woche ausgebucht“ — geschrieben und wartend. Du überfliegst, feilst, sendest.
- ✓ **Auf Zuruf beantwortet.** „Was hatten wir der Gastro für den monatlichen Service angeboten?“ — 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 an Fehlbestellungen gespart — sie sagte, moment, nach deinen alten Aufträgen willst du wohl das hier.“ Bei einem anderen berechnete ein Lieferant versehentlich mit 50 % Abweichung — automatisch markiert, bevor bezahlt wurde.

07

CHAPTER SEVEN

Dein digitaler Büroleiter

Jeder Schädlingsbekämpfungs-Betrieb hat einen Büroleiter. Meistens bist es du, um 22 Uhr, schlecht gemacht.

**+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 diese Woche wohl 20 Aufträge mehr rein.“ Nicht die Woche überstanden. Ihre größte Woche.

Der Morgenüberblick

Bevor du den Schlüssel drehst: die heutigen Aufträge der Reihe nach, welcher Holzschutz-Auftrag auf Mittel vom Lieferanten wartet, welcher Panik-Anruf ein Vertrag werden sollte, wem du wegen Zahlung hinterher musst, und die eine Sache, die dich beißt, wenn du sie vergisst. Zwei Minuten bei einem Kaffee — und dein Kollege weiß es auch.

Auftragsakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, Angebot, jede Rechnung, jeder Inspektionsbericht und jede Mail hängt sich an den richtigen Auftrag — sodass, wenn der Kunde in acht Monaten wegen desselben Objekts anruft, die ganze Historie da ist. Der Panik-Anruf, die Behandlung, die begünstigenden Bedingungen, die du notiert hast, die Nachbehandlungs-Zusage, die Mail, in der die WEG Ja sagte — alles an einem Ort.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Inspektionsbericht, der Vermerk, was du am Tag erreichen konntest und was nicht, das Sicherheitsdatenblatt zum eingesetzten Mittel, das Audit-Protokoll für den Gewerbekunden — angestoßen, am Auftrag erfasst und dort abgelegt, wo du es findest. Nie für dich erfunden, nie ein Ersatz für deine eigene Inspektion vor Ort — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

08

CHAPTER EIGHT

Wirk doppelt so groß wie du bist

Ein Geheimnis, auf das die großen Firmen bauen: das meiste an „professionell wirken“ ist Präsentation — und Präsentation ist heute fast umsonst.

Ein Ein-Mann-Kammerjäger und ein Fünfzig-Mann-Betrieb können dasselbe makellose, gebrandete Angebot und denselben Inspektionsbericht schicken — und dieselbe echte Adresse und denselben Sachkundenachweis zeigen. Der Kunde sieht keinen Unterschied — also wird der Kleine, der sich die Mühe macht, wie der Große behandelt, dem Großen vertraut und kann auch so abrechnen.

Das Empfehlungs-Schwungrad — mit Absicht, nicht zufällig

- 1 **Halten** — mach den ganzen Auftrag einfach, sauber und klar, sodass sie deinen Magneten am Kühlschrank behalten und dich jede Saison zurückholen.
- 2 **Bewerten** — bitte um die Google-Bewertung im glücklichsten Moment, direkt nachdem das Objekt wieder ihnen gehört und das Krabbeln aufgehört hat, automatisch, mit dem Link. Bewertungen und schnelle Reaktion heben dich im Ranking — und ein aufgeschreckter Kunde stützt sich hart darauf.
- 3 **Empfehlen** — der Auftrag in einer Wohnung bringt dir die nächste im Haus; der gute Dienst für einen Hausverwalter bringt dir all seine Objekte; ein Makler füttert dich mit Kauf-Inspektion um Kauf-Inspektion.
- 4 **Nachverkaufen** — das ist das ganze Spiel. Der Einzeleinsatz wird zum Quartalsvertrag; die Holzschutz-Inspektion zur Behandlung und zur jährlichen Überwachung; die Gastro zum HACCP-Vertrag. Alles steht im Anruf und in der Auftragsakte. Eine Erinnerung zur richtigen Zeit — vor der nächsten Saison — macht aus einem Panik-Auftrag eine Rente.

FANG HEUTE AN — AUCH GANZ OHNE TECHNIK

Bitte jeden zufriedenen Kunden um eine Bewertung, bevor du den Wagen packst, und stell immer die eine Frage, die die Leiter öffnet — „sollen wir wiederkommen, bevor sie es tun, damit es nie wieder so schlimm wird?“ Ein Kunde, der es gerade durchgemacht hat, ist so empfänglich, wie du ihn je findest.

09

CHAPTER NINE

Die Umstellung in 30 Tagen

Alles oben funktioniert. Der Grund, warum die meisten Schädlingsbekämpfer es nicht zum Laufen bringen: sie wollen alles auf einmal, werden mitten im Auftrag überrollt und fallen in die alte Art zurück. Also: eins nach dem anderen, ohne die Arbeit zu stoppen.

- 1 Woche 1 — Stopf das größte Leck: das Telefon.** Jeder Anruf angenommen und beruhigt, jeder Panik-Auftrag erfasst, Versprechen automatisch herausgezogen. Das zahlt die ganze Übung sofort ab.
- 2 Woche 2 — Repariere das Anbieten.** Die KI qualifiziert den Auftrag und gibt aus deiner Struktur eine ehrliche Spanne; du korrigierst — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Schriftliche Umfänge vor Ort mit der Nachfrage nach zwei Tagen, und der Vertrag jedes Mal angeboten.
- 3 Woche 3 — Repariere das Bezahlwerden.** Die richtige Rechnung an den richtigen Zahler, Verträge im Takt abgerechnet, Karte vor Ort, automatische Erinnerungen — wobei du alles rund ums Geld freigibst, bis sie sich die Leine verdient hat.
- 4 Woche 4 — Übergib das Backoffice.** Postfach sortiert und vorformuliert, Morgenüberblick läuft, Auftragsakten und Nachweise bauen sich selbst, Bewertungen automatisch erbeten.

Warum alle vier? Weil ein Ablauf nie nach viel aussieht. Bei dreien passiert der „heiliger Strohsack“-Moment — denn dann fangen die Teile an, miteinander zu reden. Der Anruf wird zum Auftrag. Der Auftrag zum Vertrag. Der Vertrag zur Rechnung und zur Bewertung.

Das Vertrauens-Drehrad — übergeben, ohne den Schlaf zu verlieren

Du gibst einem neuen Gesellen nicht am ersten Tag den Wagen und einen Auftrag. Genauso hier:

- 1 **Woche 1–2: sie fragt bei allem.** Jeder Mail-Entwurf, jede Rechnung — „das würde ich senden, okay?“ Du gibst frei, korrigierst, lehrst.
- 2 **Woche 3–4: sie fragt beim Wichtigen.** Routine-Antworten gehen einfach raus; Geld, Neukunden und alles mit rechtlichem Gewicht — Inspektionsberichte, Zusagen — brauchen noch dein Nicken.
- 3 **Ab Monat zwei: sie fragt bei Ausnahmen.** Jetzt läuft sie, und du bekommst den Morgenüberblick und die Warnungen. Du bist noch der Chef — nur nicht mehr der Flaschenhals.

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

- ✓ **Alle vier Wochen auf einmal.** Lass es. Eine pro Woche. Jede sichert einen Gewinn, bevor du die nächste dazunimmst.
- ✓ **KI auf den alten Ablauf schrauben.** Wenn du jeden Auftrag noch in dieselbe alte Software tippst und die KI bittest zu „helfen“, hast du es verpasst. Zeichne den Ablauf neu (Kapitel 2).
- ✓ **Sie wie Software behandeln statt wie Personal.** Software richtest du einmal ein und verfluchst sie ewig. Diese lehrst du — und sie wird jede Woche besser.
- ✓ **Aufs Perfekte warten.** Ein grobes System, das heute läuft, schlägt ein perfektes, das du „einrichtest, wenn es ruhiger wird“. Schädlingsarbeit wird nie ruhiger — sie wechselt nur den Schädling.



BEVOR DU DAS WEGLEGST

Der 2-Minuten-Leck-Check

Den meisten Schädlingsbekämpfern fehlt es nicht an Können oder Stunden — sie lassen die Rente auf dem Tisch liegen. Ein typischer Einzelkämpfer macht rund 1.200 Aufträge im Jahr, aber nur etwa jeder dritte ist Neugeschäft — die anderen zwei sind Servicebesuche schon verkaufter Verträge. Das Geld liegt nicht in mehr Einzeleinsätzen, sondern darin, die, die du gewinnst, in Verträge und Gewerbeaufträge zu wandeln. Sei ehrlich — hak die an, die gerade stimmen.

- ✓ Ich verpasse regelmäßig Anrufe nach Feierabend und im Frühjahrs-Ansturm — und ich weiß nicht, wie viele Aufträge mich das gekostet hat.
- ✓ Ein Panik-Anruf ging auf die Mailbox und ich wusste nie, dass das Telefon klingelte.
- ✓ Ich habe am Telefon einen Festpreis genannt, ohne zu inspizieren — oder einen Auftrag verloren, weil ich es nicht tat.
- ✓ Ich fasse nach dem Angebot nicht immer nach.
- ✓ Ich mache einen guten Einzeleinsatz und lasse den Kunden dann verdampfen, statt einen Vertrag anzubieten.
- ✓ Ich habe mit der Arbeit begonnen, bevor ich klärte, wer wirklich zahlt — Eigentümer, Mieter, Vermieter, WEG, Käufer oder Gewerbe.
- ✓ Ich überlasse die Inspektions- oder Nachweis-Papiere der letzten Minute.
- ✓ Ich pushe Holzschutz-Inspektionen und Verträge erst, wenn das Telefon schon klingelt — nie vor der Saison.
- ✓ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges geht unter.
- ✓ Wenn ein Kunde wegen eines Auftrags von letztem Jahr anriefe, würde ich eine Weile brauchen, die Details zu finden.

0–2

Straffer Laden. Ein paar Feinheiten und du fliegst.

3–6

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

7+

Mann, du machst die harte Arbeit und schenkst die Rente dem, der den Kunden als Erster zurückruft. Gute Nachricht: es ist genau das Zeug, das jetzt am leichtesten zu reparieren ist.

Der größte Hebel sind nicht mehr Leads — es ist, die Anrufe, die du schon gewinnst, in Verträge zu wandeln, die dich das ganze Jahr bezahlen. Dein größtes Häkchen ist deine größte Chance. Fang dort an.

Willst du's fertig eingerichtet?

Alles in diesem Handbuch kannst du selbst bauen — und solltest du auch, wenn du Zeit und Geduld hast. Viele tun es. Wenn du es lieber einfach erledigt hättest — die KI, die um 6 Uhr dein Telefon annimmt und den Kunden beruhigt, jeden Panik-Auftrag erfasst, ihn qualifiziert und eine ehrliche Spanne gibt, die Rechnung an den richtigen Zahler schickt, die Nachweise führt und dem Geld hinterherläuft, und aus Einzeleinsätzen Verträge macht — alles in einem, diese Woche in deinem Betrieb am Werk — genau das bauen wir. Es heißt

- ✓ 14 Tage kostenlos testen. Jederzeit kündbar. Keine Bindung, keine Verträge.
- ✓ Nichts Wichtiges — ein Angebot, eine Rechnung, eine Kundennachricht — 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 arbeiten auf the-everything-app.com — keine Kreditkarte fürs Anschauen.

Ehrliches Wort: das repariert keinen kaputten Betrieb, und es macht ein Haus nicht schädlingsfrei, verspricht nicht, dass die Schädlinge für immer weg sind, und bescheinigt kein Objekt als frei — das bleibt bei dir, deiner Inspektion und deinem Sachkundenachweis. Was es repariert, ist der Bürojob, den du seit Jahren nach Einbruch der Dunkelheit umsonst machst.