

THE EVERYTHING · PRAXIS-LEITFÄDEN FÜR HANDWERKSBETRIEBE

Das **KI**-Playbook für Trockenbauer

Wie Sie einen Trockenbau- und Putzbetrieb im Zeitalter
der KI führen — und mehr verdienen als Firmen, die
dreimal so groß sind.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · ZUM WEITERGEBEN

THE EVERYTHING

Zuerst das hier lesen

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlich geführter Trockenbaubetrieb: eine Bürokratie einstellen, einen Buchhalter bezahlen — und trotzdem abends am Küchentisch Flächen aus dem Plan ziehen, wenn die Kinder im Bett waren.

Heute bucht ein Ein-Mann-Trockenbauer mit der richtigen Einrichtung mehr Aufträge, kalkuliert schneller und wird schneller bezahlt als ein Zehn-Mann-Betrieb auf der anderen Seite der Stadt — und verbringt keine einzige Nacht mehr mit Papierkram.

Er ist nicht klüger als Sie. Er ist kein besserer Trockenbauer. Und er ist ganz sicher kein Computermensch — einer der Besten, den wir gesehen haben, hat vor zwei Jahren noch mit Maßstab und Block Quadratmeter aus dem Plan gezogen. Er hat nur eine Sache vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs — die Anrufe, die Aufmaße, die Angebote, die Abschlüsse, das Hinterhertelefonieren, die Ablage — kann sich heute von selbst erledigen.** Also steckt er seine Energie dahin, wo das Geld ist: auf die Baustelle und zum Kunden.

Das ist das Playbook, wie er das macht. Keine „50 Prompts zum Abschreiben“. Kein Tech-Bro-Gerede. Das echte System — wie man darüber nachdenkt, was man einrichtet, in welcher Reihenfolge, und die Fehler, an denen gute Trockenbauer aufgeben, bevor der Groschen fällt. Die Geschichten hier 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 — selbst wenn Sie nie einen Cent für Software ausgeben.

EIN KLARES WORT ZU IHRER VERANTWORTUNG

Nichts hier nimmt eine Trockenbau- oder Putzarbeit ab, bescheinigt, dass eine Brandschutz- oder Feuchtraumkonstruktion normgerecht ausgeführt ist, oder ersetzt Ihr Urteil zum Untergrund, zur Staub- und Quarzstaubbelastung, zur Arbeit in der Höhe oder zu der Frage, welche Oberflächengüte eine Fläche am Ende braucht. Es trägt den *Papierkram*. Das Handwerk — und die Verantwortung dafür, dass es stimmt und mängelfrei ist — bleibt von Anfang bis Ende bei Ihnen.

Was drin ist

01 Das neue Spielfeld

Die 3 Dinge, an denen Bauleiter und Kunden Sie messen — und warum die Gegenseite längst KI nutzt.

02 Erst KI denken

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

03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

Jeder Anruf angenommen — und jedes Versprechen erfasst, nachgehalten und schon in Arbeit.

04 Kalkulieren, bevor Sie von den Stelzen sind

Die KI baut das Aufmaß aus dem Plan und Ihren Sätzen. Sie prüfen und senden.

05 Beahlt ohne peinliches Nachhaken

Abschläge pünktlich, Einbehalt im Blick, und keine peinlichen Erinnerungs-SMS.

06 Der Posteingang, der sich selbst führt

Sortiert, vorformuliert und auf Ihr Geld aufpassend — sogar vorgelesen auf der Fahrt.

07 Ihr digitaler Büroleiter

Der Morgen-Überblick, Auftragsakten, die sich selbst anlegen, und die Nachweise geordnet.

08 Doppelt so groß wirken, wie Sie sind

Alles mit Ihrem Logo, Arbeit nicht nur von einem Auftraggeber, und ein Schwungrad, das sich selbst nährt.

09 Die Umstellung in 30 Tagen

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



Der 2-Minuten-Leck-Check

Finden Sie genau, wo Ihr Betrieb Geld verliert — und was Sie zuerst beheben sollten.

01

KAPITEL EINS

Das neue Spielfeld

Ein Kunde, der nach dem Wasserschaden auf eine heruntergekommene Decke starrt, kann nicht beurteilen, ob Sie ein guter Trockenbauer sind. Nicht in diesem Moment. Er beurteilt Sie an dem, was er sieht — und genau da verlieren die meisten Trockenbauer still Aufträge, die ihnen sicher waren.

Wenn sich jemand endlich um die fleckige Decke, den gerissenen Anschluss oder den Umbau kümmert, der seit Wochen auf den Trockenbauer wartet, ruft er nicht einen an. Er ruft fünf an, von oben aus der Google-Liste, und der Auftrag geht an den, der zuerst drei Dinge richtig macht:

1**Sind Sie wirklich rangegangen — oder haben Sie sofort zurückgerufen?**

Die Ausbesserung nach dem Wasserschaden geht an den ersten Trockenbauer, der abnimmt, nicht an den besten. Klingelt es nur bis zur Mailbox, ist der Auftrag weg, bevor Sie sich irgendetwas angesehen haben.

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

Ein sauberes Angebot mit den Quadratmetern, den laufenden Metern Anschluss und den Vorsprüngen einzeln aufgeführt, am selben Tag im Postfach, schlägt eine Zahl am Telefon nächste Woche — jedes einzelne Mal.

3**War es einfach, mit Ihnen zu arbeiten?**

Klare Termine, kein Hinterherlaufen, kein „Sorry, hab vergessen, das zu schicken“. Einfach zu handhaben — genau das kauft ein Bauleiter, wenn er entscheidet, wer seine nächsten zwölf Wohnungen beplant.

Fällt Ihnen auf, worum es bei keinem davon geht? Wie eben Ihre Flächen sind oder wie sauber Ihre Kanten stehen. Alle drei drehen sich um **Verwaltung und Kommunikation** — genau das, was Sie hassen und wofür Sie am Ende eines Tages auf den Stelzen nie Zeit haben.

Und jetzt der Teil, den Ihnen keiner sagt: Die andere Seite des Tisches läuft längst auf KI. Der Kalkulator des Generalunternehmers zieht die Massen in Minuten aus dem Modell. Die Bauträger jagen ihre Terminpläne hindurch und wissen auf den Tag, wann Sie auf der Baustelle stehen sollen. Die Versicherung prüft jede Position Ihres Instandsetzungs-Leistungsverzeichnisses gegen ihre Sätze, sobald Sie es hochladen. Die Frage ist nicht, ob KI in den Trockenbau kommt — sie ist schon da. Die Frage ist, ob sie *für* Sie oder *gegen* Sie arbeitet.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal in der Geschichte begünstigt die Technik den kleinen Betrieb. Die großen Firmen brauchen Ausschüsse, Rollouts und Schulungsprogramme. Sie entscheiden am Dienstag und sind am Freitag am Laufen. Das Spielfeld hat sich gerade gedreht: Der kleine, schnelle, gut organisierte Trockenbauer kann jetzt aussehen und arbeiten wie die große Firma — ohne deren Gemeinkosten.

Was einmal ausgesprochen gehört: Drei Auftraggeber *sind* Ihr Betrieb

Die meisten Trockenbauer holen den Großteil ihrer Arbeit von einer Handvoll Generalunternehmer und Bauträger. Das ist effizient, das ist stetig, und es ist das größte Risiko, das Sie tragen. Einer wird still, wechselt den Besitzer oder holt eine billigere Kolonne — und ein Drittel Ihres Jahres verschwindet in einem Telefonat, das Sie nie geführt haben. Nichts in diesem Playbook sagt, kündigen Sie Ihre Auftraggeber; das ist gute Arbeit. Es sagt: Die Direktaufträge, die Wasserschäden und die Privatkunden im Umbau sind die, die auf Ihrem Handy anrufen und auf der Mailbox landen. Diese Anrufe sind die billigste Absicherung, die Sie je bekommen, wenn ein Auftraggeber still wird — und Sie verpassen sie gerade umsonst.

„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 Baustelle, der erst vor drei Jahren zum ersten Mal einen Computer angefasst hat. Seine Worte: *„Kümmern Sie sich nicht um Rechtschreibung. Kümmern Sie sich nicht um Grammatik.“* Wenn Sie eine SMS schreiben oder eine Sprachnachricht hinterlassen können, können Sie alles in diesem Playbook betreiben. Gut tippen zu können war die alte Voraussetzung. *Sagen* zu können, was man will, ist die neue — und darin sind Trockenbauer längst gut.

300–1.000 €
+ pro Monat

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

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

Erst KI denken

Bevor wir ein einziges Werkzeug anfassen, müssen wir richtigstellen, wie Sie darüber denken — denn der größte Fehler ist nicht, die falsche Software zu kaufen. Es ist, KI auf 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 zählt die Platten, zieht die Quadratmeter aus dem Plan und tippt das Angebot. Jemand reicht den Abschlag ein, bevor der Stichtag des Auftraggebers durch ist. Jemand legt die Sicherheitsunterlagen und die Systemdatenblätter 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** — mit der KI, die zuerst alles anfasst, und Ihnen als Aufsicht. Drei Denk-Wenden, jede davon von einem echten Handwerksbetrieb gelernt, mit dem wir arbeiten:

Wende eins — Ergebnisse delegieren, nicht Schritte

Hören Sie auf zu denken „welche Knöpfe klicke ich“. Sie sprechen jetzt mit Ihrem Betrieb, wie Sie mit einem guten Gesellen sprechen würden: Sagen Sie das Ergebnis, lassen Sie ihn die Schritte finden. Ein Inhaber stornierte eine Rechnung, stellte sie anteilig neu aus und mailte den Kunden — indem er genau das in einem Satz sagte. Ein anderer kauft Material, indem er eine Nachricht vom Tresen des Großhandels schickt — *„ich nehme vierzig Platten 12,5, sechs imprägnierte und acht Stangen Eckprofil für die Baustelle Lindenhof“* — und die Bestellung, die Ausgabe und die Buchhaltung erledigen sich von selbst. Seine Worte: *„Das ist eine SMS, die einen Haufen Daten erledigt.“*

Wende zwei — KI zuerst, Sie danach

Alte Art: Sie machen die Arbeit, vielleicht hilft ein Werkzeug. Neue Art: Die KI macht von allem den ersten Durchgang, und Sie genehmigen, feilen 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 den Stelzen sind. Ein Kunde beschrieb den Ablauf: *„Neun von zehn Mal ist es perfekt. Einfach — ja, senden.“* Ihre Aufgabe schrumpft auf zehn Sekunden Urteil statt vierzig Minuten Tippen. (Und nein — Sie geben nicht am ersten Tag den Schlüssel ab. Am Anfang fragt sie für alles um Erlaubnis, besonders bei Geld. Sie lockern die Leine, wie sie es sich verdient — Kapitel 9.)

Wende drei — Korrekturen sind Investitionen

Bei normaler Software beheben Sie denselben Fehler für immer. Bei KI beheben Sie ihn einmal. Ein Trockenbauer sagt ihr, dass sein Quadratmetersatz Beplanken, Spachteln und Schleifen abdeckt, aber nie das zusätzliche Verspachteln in einer höheren Oberflächengüte, wenn streifendes Licht auf die Fläche fällt — und dass die Schattenfuge nach laufendem Meter obendrauf kommt. Sie antwortet: „*Das merke ich mir ab jetzt.*“ Und das tut sie. Sagen Sie ihr, dass ein bestimmter Bauleiter an den Vorsprüngen immer eine Schattenfuge will und keine Leiste, und sie macht es nie wieder falsch. Jede Korrektur summiert sich. Nach sechs Monaten kalkuliert sie wie Sie, schreibt wie Sie und kennt Ihre Regeln — weil Sie es ihr einmal beigebracht haben.

Die Neu-Denk-Übung

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

VORGANG	DIE ALTE ART	KI-ZUERST
Kunde ruft wegen einer Decke nach Wasserschaden an	Mailbox. Auftrag an den, der ranging.	Angenommen, erfasst, Besichtigung gebucht — Angebot entworfen vor dem Frühstück.
Plattenlieferung kommt zu knapp und in der falschen Stärke	Sie merken es Donnerstag, telefonieren Freitag hinterher, vergessen es Montag.	Am Liefertag markiert, automatisch nachgehalten — Sie hören nur, wenn sie es nicht richten.
Preisliste vom Großhandel wird aktualisiert	Vergraben unter 200 Mails. Alte Sätze im nächsten Angebot.	Ausgelesen, auf Ihre Sätze angewendet — eine Zeile: „Platten und Spachtelmasse bei neun Positionen teurer.“
Auftrag ist fertig	Abschlag „heute Abend“. Bewertung nie erbeten.	Abschlag vom Hof aus gesendet. Bewertung erbeten, solange sie noch begeistert sind. Nächster Auftrag vorgemerkt.

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

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.

Trockenbauer sind darin die schlimmsten Sünder, und Sie wissen es. Sie stehen auf den Stelzen, Kelle in der einen Hand, Glättkelle in der anderen, oder der Schleifer läuft und die Maske sitzt, und das Handy vibriert irgendwo unter einer Abdeckfolie. Es klingelt durch. Dieser Anrufer — eine Ausbesserung nach einem Wasserschaden, ein Privatkunde, dessen Umbau seit Wochen auf den Trockenbauer wartet, ein Bauleiter, der ab Montag jemanden braucht — ruft den Nächsten auf der Liste an. Weg.

30.000 €
+ pro Jahr, unsichtbar

Sagen wir, Sie verpassen drei Anrufe die Woche (im Trockenbau läuft vieles über den Auftraggeber statt übers Handy — dafür sind die Handy-Anrufe genau die, die niemand für Sie annimmt). Sagen wir, jeder dritte war echte Arbeit. Das ist grob ein Auftrag pro Woche, meist klein — eine Ausbesserung, eine Trennwand, eine abgehängte Decke, ein Raum verputzen —, ab und zu ein ganzer Ausbau. Rechnen Sie im Schnitt mit gut 600 € über die Direktaufträge, und rund fünfzig Wochen im Jahr laufen so direkt zu dem, der als Nächstes ranging. Sie spüren es nie, weil Sie nie wussten, dass das Telefon geklingelt hat. (Beispielrechnung — aber rechnen Sie mit Ihren eigenen Zahlen, es tut weh.)

Und der Hammer: Der Kunde, der Sie anruft, hinterlässt keine Nachricht auf der Mailbox. Er ruft den Nächsten an. **Die Mailbox ist der Ort, an dem Aufträge sterben.** Die alte Lösung war „mehr Anrufe annehmen“. Die KI-zuerst-Lösung ist größer — denn ein Anruf sind eigentlich zwei Probleme, und die meisten Trockenbauer denken nur an das erste.

Problem eins — der Anruf, den Sie nicht annehmen konnten

Sie stehen auf den Stelzen, Sie ziehen gerade eine Fläche, Sie stehen auf dem Gerüst im Treppenauge, oder Sie fahren mit einer Ladung Platten auf dem Anhänger. Eine KI-Empfangskraft nimmt im Namen Ihres Betriebs ab, rund um die Uhr, klingt am Telefon ganz normal, erfasst die Auftragsdaten — was (Decke runter, Ausbesserung, gerissener Anschluss, ein Umbau zum Beplanken und Spachteln, ein ganzes Haus), wo und wie groß —, trägt die Besichtigung in Ihren Kalender ein, meldet die Notsicherungen ganz nach oben und schickt Ihnen eine Zusammenfassung per SMS, bevor Sie von den Stelzen sind. Sie macht keine Pause, wird nicht krank und kostet einen Bruchteil einer Arbeitskraft.

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

Seien Sie ehrlich: Wie oft haben Sie vom Fahrersitz aus gesagt „ja klar, bis Donnerstag haben Sie einen Preis für die Decke“ — und bei der nächsten Baustelle ist es weg? Sie sind nicht unorganisiert. Sie sind beschäftigt, und Ihr Kopf ist Ihr Ablagesystem. Genau hier ändert KI-zuerst, was ein Telefon überhaupt ist:

- **Jeder Anruf wird erfasst.** Aufgezeichnet, verschriftet, zum Auftrag abgelegt. Sechs Wochen später, wenn der Bauleiter sagt „ich habe nie gesagt, die Vorsprünge bleiben raus“, können Sie nachsehen, was wirklich gesagt wurde.
- **Die Versprechen kommen automatisch heraus.** „Preis bis Donnerstag.“ „Beim Großhandel wegen der 3-Meter-Platten anrufen.“ Aus dem Gespräch herausgezogen — Sie schreiben nichts auf, weil Sie am Steuer saßen.
- **Die Versprechen laufen Ihnen hinterher.** Donnerstagsmorgen: „Sie haben dem Gutachter das Instandsetzungs-Leistungsverzeichnis für heute versprochen — soll ich es anstoßen?“ Die Nachfassung, die Ihre Mitbewerber nie schicken, passiert jetzt jedes Mal.
- **Und wenn sie hat, was sie braucht, startet die Arbeit von selbst.** Der Anruf hat den Auftrag, die Adresse, den Umfang erfasst — also ist das Angebot keine Erinnerung auf einer Liste, sondern ein Entwurf, der wartet, wenn Sie rechts ranfahren.

Worauf Sie bestehen — egal, wie Sie es lösen

- ✓ Jeder Anruf im Namen Ihres Betriebs angenommen — auch um 18 Uhr, auch samstags.
- ✓ Ein durchsuchbares Protokoll jedes Anrufs — „was hatten wir zur Schattenfuge vereinbart?“
- ✓ Versprechen landen dort, wo sie Ihnen hinterherlaufen — nicht im Notizbuch, nicht im Kopf.
- ✓ Auftragsdaten aus dem Anruf fließen in den Auftrag — nicht dreimal neu getippt.

DIE SELBERMACH-VERSION

Leiten Sie Ihre Nummer an einen Telefonservice mit einem knappen Skript um — Name, Ort, worum es geht, „er ruft heute Nachmittag zurück“. Und sprechen Sie Ihre Versprechen als Sprachnotiz ein, bevor Sie losfahren. Allein das gewinnt Aufträge.

DIE FÜR-SIE-ERLEDIGT-VERSION

Ein KI-Telefonsystem aus einer Hand (die Art Sache, die The Everything macht) deckt den ganzen Standard ab — angenommen, verschriftet, Versprechen nachgehalten, Angebot aus dem Anruf entworfen. So oder so: Lassen Sie nie einen Anruf — oder ein Versprechen — auf den Boden fallen.

04

KAPITEL VIER

Kalkulieren, bevor Sie von den Stelzen sind

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

Hier ist, was wirklich passiert. Der Bauleiter mailt Ihnen am Dienstag einen Plansatz und will einen Preis. Sie sagen „heute Abend kommt das rüber“ — dann kommen Sie erschöpft und staubig nach Hause, die Kinder müssen essen, und das Aufmaß wird um 21:30 Uhr gemacht. Oder Donnerstag. Inzwischen hat er zwei andere Preise im Postfach.

Tempo

gewinnt Aufträge

Nicht der Preis. Das Tempo. Der Trockenbauer, dessen Preis eintrifft, während der Bauleiter noch seinen Terminplan füllt, gewinnt erschreckend oft — selbst wenn er teurer ist. Ein schnelles, professionelles Angebot signalisiert das eine, was zählt: Der hat seinen Laden im Griff.

Der alte Rat war „nutzen Sie Vorlagen, kalkulieren Sie vom Handy“. Vergessen Sie das. KI-zuerst heißt: **Die KI baut das Aufmaß. Sie prüfen es.** So sieht das heute aus.

- **Sie reden, sie baut.** Gehen Sie die Baustelle ab und diktieren Sie, was Sie sehen — „zweihundertvierzig Quadratmeter Wand und Decke, durchgehend 12,5, imprägniert in Bad und Hauswirtschaftsraum, zweiundneunzig laufende Meter Anschluss, Schattenfuge an den beiden Vorsprüngen in der Küche, 3,30 im Wohnbereich, also mit Hebebühne“ — und sie macht daraus ein kalkuliertes, positioniertes Angebot auf Ihrer Vorlage.
- **Sie kalkuliert aus IHRER Historie.** Füttern Sie sie mit Ihren früheren Angeboten, und sie lernt Ihre Sätze — Quadratmeter fürs Beplanken und Spachteln, laufenden Meter am Anschluss, Ihre Aufschläge. Andere Sätze für einen Auftraggeber mit zwölf Wohnungen im Jahr als für einen einmaligen Privatkunden? Sie hält sie auseinander.
- **Sie kennt Ihre Regeln — weil Sie sie ihr einmal beigebracht haben.** Was Ihr Quadratmetersatz einschließt und was nicht, Ihren Zuschlag auf Decken über 2,70. Bringen Sie es ihr bei wie einem Lehrling; anders als ein Lehrling vergisst sie es nie.
- **Sie fängt die unangenehmen Stellen, die Sie gefressen hätten.** Die Vorsprünge. Das Treppenauge, das keiner aufgemessen hat. Das Gerüst dafür. Die Ausbesserungen, die im Plan nicht stehen. Genau die Zeilen vergisst man um 21:30 Uhr — und genau da wird aus einem Auftrag ein Gefallen.
- **Sie kann sogar Preise holen.** Unsicher, was heute eine imprägnierte Platte kostet? Sie sieht beim Großhandel nach und setzt den Preis ein — Sie korrigieren, falls sie danebenlag, und sie merkt es sich.

2–3 Tage

→ ein halber Tag

Ein Handwerksbetrieb, mit dem wir arbeiten — 26 Jahre auf der Baustelle, fasst kaum einen Computer an — bringt es so auf den Punkt: „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 Zahlen, weil sie aus seinen früheren Angeboten gelernt hat. Beim Trockenbau-Aufmaß rechnet es sich genauso: Das Zählen ist das Langsame, und Zählen ist genau das, was sie macht.

Dann der Teil, den alle überspringen — **die Nachfassung**. Eine Nachricht, zwei Tage später: „Wollte nur kurz nachhören, ob der Preis für die Decke angekommen ist — gehe ihn gern mit Ihnen durch.“ Diese eine Nachricht gewinnt mehr Aufträge, als jedes Senken Ihres Satzes es je täte, weil die meisten Mitbewerber sie nie schicken. Und beim Auftraggeber tut sie noch etwas: Sie bringt Ihren Namen genau in dem Moment vor ihn, in dem er festlegt, wer was beplant. KI-zuerst ist die Nachfassung keine Gewohnheit, die Sie aufbauen. Sie ist etwas, das einfach passiert.

ES GEHT NICHT UM DIE SOFTWARE

Es geht um den Standard: taggleich, professionell, aus Ihren eigenen Zahlen kalkuliert, mit den hohen Decken und den Vorsprüngen auf dem Papier statt in Ihrem Kopf, und nachgefasst. Ein Trockenbauer mit einem Maßstab, der diesen Standard trifft, schlägt einen Trockenbauer mit einer App, der ihn verfehlt. Die KI macht den Standard nur mühelos.

05

KAPITEL FÜNF

Bezahlt ohne peinliches Nachhaken

Sie haben die Arbeit gemacht. Jetzt müssen Sie an das Geld — für die meisten ein zweiter, unbezahlter Job, vor dem sie niemand gewarnt hat.

7 Tage
statt 47

Die durchschnittliche Handwerksrechnung wird rund sechs Wochen nach dem Versand bezahlt — und der Abschlagsrhythmus eines Generalunternehmers zieht es weiter: Stichtag um einen Tag verpasst, einen Monat umsonst gewartet. Währenddessen finanzieren Sie eine Lkw-Ladung Platten auf der Karte vor.

Das Hinterhertelefonieren ist ein **System**problem, kein Menschenproblem. Reparieren Sie das System, und Sie führen das peinliche Gespräch nie wieder.

Das System, das Sie in einer Woche bezahlt macht

1

Rechnen Sie den Bautenstand ab, sobald Sie ihn erreichen

Jeder Tag, den Sie warten, ist ein Tag mehr bis zum Geld. KI-zuerst ist es ein Satz aus dem Transporter: „Abschlag für Lindenhof — beplankt und gespachtelt sind durch.“ Sie entwirft ihn aus dem Angebot, im Format des Auftraggebers, und erinnert Sie am Tag vor dem Stichtag.

2

Machen Sie das Bezahlen beim Kleinkram lächerlich einfach

Die private Ausbesserung kann noch am selben Tag bezahlt sein. Ein „Jetzt zahlen“-Link wird schneller bezahlt als „hier meine Bankverbindung“. Entfernen Sie jeden Schritt bis zum Erledigtsein.

3

Automatisieren Sie die Erinnerungen — und den Einbehalt im Blick

Eine freundliche Erinnerung an Tag 3, 7 und 14 — automatisch, sodass Sie sie nie schicken. Und der Einbehalt mit den Fristen in einer Liste statt im Kopf — das Geld gehört Ihnen; die meisten vergessen nur, es einzufordern.

4

Verschärfen Sie den Ton nur, wenn es sein muss

Die meisten zahlen nach der ersten oder zweiten Erinnerung. Der seltene Nachzügler bekommt eine bestimmtere — immer noch professionelle — Nachricht. Sie bleiben der gute Kerl.

Und weil Geld Geld ist: Hier halten Sie die KI an der kurzen Leine. Sie entwirft, Sie genehmigen — bis Sie einen Monat zugesehen haben und ihr sagen, sie soll aufhören zu fragen.

06

KAPITEL SECHS

Der Posteingang, der sich selbst führt

Ihr Posteingang ist der Ort, an dem still Geld herausleckt und Stress hereinleckt.

Aufstellungen vom Großhandel, Kundenfragen, Plattenbestellungen, Preislisten-Aktualisierungen, der Bauleiter, der einem Nachtrag hinterher ist, der geänderte Plan mit versetzten Vorsprüngen, das Leistungsverzeichnis des Gutachters für den Versicherungsfall — alles vermischt mit Werbemüll, alles kommt rein, während Sie mit Maske auf den Stelzen stehen. Ein Filialleiter, mit dem wir arbeiten, fing mit einem Rückstau von 24.000 E-Mails an: „Ich las eine Mail, dann ging sie verloren. Ich fand sie nicht mal wieder.“

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

- **Vorsortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, schwimmen nach oben, markiert mit dem Warum — „das hier ist Revision C, die Vorsprünge in der Küche haben sich geändert, und Sie beplanken am Montag“. Die Zeitverschwender werden gefiltert, bevor sie Sie einen Gedanken kosten.
- **Vorformuliert.** Routineantworten — „ja, wir machen Ausbesserungen“, „wir sind bis Monatsende ausgebucht“, „hier grobe Preise pro Quadratmeter“ — geschrieben und bereit. Sie überfliegen, feilen, senden.
- **Auf Zuruf beantwortet.** Derselbe Filialleiter fragt heute einfach: „Was ist die aktuelle Preisaktualisierung vom Großhandel?“ — und sie findet die neueste sofort, selbst wenn sie einen Hersteller mit dem Händler verbindet, der unter anderem Namen antwortet.

DER TEIL, DEN KEINER ERWARTET — SIE PASST AUF IHR GELD AUF

Weil die KI alles liest, fängt sie Dinge ab. Ein Betrieb: „Es hat mir schon Tausende an falsch bestellten Produkten gespart — es sagte: Moment, aufgrund Ihrer früheren Aufträge wollen Sie wahrscheinlich dieses hier.“ Bestellen Sie Standardplatten, wo der Plan imprägnierte oder eine Brandschutzkonstruktion verlangt, liegt Ihr Geld auf dem Boden — und Ihr Samstag geht drauf, sie wieder abzureißen. Ein anderer Betrieb hatte einen Lieferanten, der versehentlich mit 50 % Abweichung fakturierte — automatisch markiert, bevor bezahlt wurde.

Es geht nicht um einen cleveren Posteingang. Es geht darum, dass ein geänderter Plan nie wieder am Morgen nach dem Beplanken auftaucht.

07

KAPITEL SIEBEN

Ihr digitaler Büroleiter

Jeder Trockenbaubetrieb hat einen Büroleiter. In den meisten sind das Sie — und Sie machen es schlecht, um 22 Uhr, weil sonst niemand da ist.

+20 Aufträge
in einer Woche

Bei einer Kolonne, mit der wir arbeiten, war die Bürokraft eine Woche im Urlaub: „Wir hatten sie eine Woche nicht im Büro, und es hat uns geholfen, ihren Job zu machen — und wir hatten diese Woche wahrscheinlich 20 zusätzliche Aufträge reinbekommen.“ Nicht überstehen. Ihre stärkste Woche.

Der Job des Büroleiters ist das Bindegewebe: Was steht heute an, kamen die Platten an die richtige Adresse, steht das Ständerwerk wirklich, wo sind die Fotos vom Wasserschaden, und weiß der Bauleiter, dass sein Maler am Montag nicht anfangen kann. Sie müssen diese Person nicht einstellen — Sie brauchen das System, das sie führen würde.

Der Morgen-Überblick

Bevor Sie den Schlüssel drehen: die heutigen Baustellen in Reihenfolge, wem Sie wegen eines Abschlags hinterher müssen, welche Flächen zum Schleifen bereit sind und welche noch trocknen, und die eine Sache, die Sie beißt. Zwei Minuten bei einem Kaffee — und Ihre Leute wissen es auch.

Auftragsakten, die sich selbst anlegen

Jedes Foto, jedes Angebot und jede Baustellennotiz hängt sich selbst an den richtigen Auftrag — sodass, wenn der Gutachter in acht Monaten wegen derselben Decke anruft, die Vorher-Fotos da sind, nicht verstreut über Kamerarolle und drei SMS-Verläufe.

Nachweise ohne das Grauen

Die Nachweise, die zum Handwerk gehören — Gefährdungsbeurteilung, Staub- und Quarzstaubabsaugung, die Prüfungen für Gerüst und Hebebühne, die Systemdatenblätter für Brandschutz und Feuchtraum — werden angestoßen, zum Auftrag erfasst und dort aufbewahrt, wo Sie sie wiederfinden. Nie für Sie erfunden und nie ein Ersatz dafür, die Absaugung wirklich zu fahren oder selbst abzunehmen — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

Wenn es nicht im System ist, existiert es nicht — damit Ihr Kopf die Baustelle halten kann statt den Papierkram.

08

KAPITEL ACHT

Doppelt so groß wirken, wie Sie sind

Ein Geheimnis, auf das sich die großen Firmen verlassen: Das meiste von „professionell wirken“ ist Präsentation — und die ist heute fast umsonst.

Eine Zwei-Mann-Kolonie und ein Fünfzig-Mann-Ausbauunternehmen können das identische, makellose, gebrandete Angebot schicken. Der Bauleiter kann nicht unterscheiden, welches welches ist — also wird der kleine Betrieb, der sich die Mühe macht, wie der große behandelt und kann auch so abrechnen. Der erste Eindruck entscheidet den Preis-Einwand.

Und Präsentation ist nur die Hälfte. Die andere ist, **dass nicht Ihre ganze Arbeit von drei Telefonnummern kommt.** Das Schwungrad unten baut Ihr zweites Standbein — Privatkunden, Umbauten, Wasserschäden —, das weiterzahlt, wenn ein Auftraggeber still wird.

Das Empfehlungs-Schwungrad — absichtlich, nicht zufällig

- H** **Halten** — hinterlassen Sie die Baustelle sauber, halten Sie die zugesagten Termine, und seien Sie der, den der Bauleiter zuerst anruft, weil Sie seinen Maler nie aufhalten.
- B** **Bewerten** — bitten Sie um die Google-Bewertung im glücklichsten Moment — direkt nachdem sie in einen Raum mit einer ebenen, rissfreien Decke getreten sind —, automatisch, mit dem Link. Bewertungen gewinnen die nächsten zehn Ausbesserungen, während Sie schlafen.
- E** **Empfehlen** — zufriedene Kunden empfehlen weiter, wenn Sie es einfach machen und sie erinnern. Fragen Sie auch die Bauleitung, den Maler und den Elektriker: Die stehen die ganze Woche vor Ihrer Arbeit. „Kennen Sie jemanden, der einen Trockenbauer braucht?“
- N** **Nachverkaufen** — die Garage, die sie nächstes Jahr ausbauen wollten — das steht im Anruf-Protokoll, erinnern Sie sich. Eine Erinnerung zur richtigen Zeit macht aus einem Auftrag drei.

Diese Maschine ist pures Gold, und fast niemand betreibt sie — weil sie 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

Bitten Sie jeden zufriedenen Kunden um eine Bewertung, bevor Sie die Stelzen einladen, und schicken Sie Vorher-Nachher-Fotos mit jeder Rechnung. Eine fleckige, durchhängende Decke, aus der eine ebene weiße Fläche geworden ist, fotografiert sich von selbst. Dem Schwungrad ist egal, wie es gedreht wird — es muss nur gedreht werden.

09

KAPITEL NEUN

Die Umstellung in 30 Tagen

Alles oben funktioniert. Der Grund, warum die meisten Trockenbauer es nicht zum Laufen bringen, ist, dass sie alles auf einmal versuchen, mitten im Auftrag den Überblick verlieren und zur alten Art zurückkehren. Also: eine Sache nach der anderen, ohne die Arbeit zu unterbrechen.

1

Woche 1 — Das größte Leck stopfen: das Telefon

Jeder Anruf angenommen, jeder Anruf erfasst, Versprechen automatisch herausgezogen. Das rechnet sich sofort für die ganze Übung, und es ist das, was Sie zuerst spüren — weil es die Ausbesserungen und die Umbauten sind, die Sie bisher zum Nächsten geschickt haben.

2

Woche 2 — Die Kalkulation richten

Die KI entwirft das Aufmaß aus dem Plan, Ihrem Diktat und Ihren früheren Preisen; Sie korrigieren — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Taggleiche Preise, mit den unangenehmen Stellen kalkuliert und der Nachfassung nach zwei Tagen. Sehen Sie Ihrer Zuschlagsquote beim Steigen zu.

3

Woche 3 — Das Bezahlwerden richten

Abschläge vor dem Stichtag drin, Einbehalt im Blick, einfaches Bezahlen bei den kleinen Aufträgen, automatische Erinnerungen — mit Ihnen als Freigabe für alles, was Geld betrifft, bis sie sich die Leine verdient hat. Die Woche, in der Ihr Kontostand anders aussieht.

4

Woche 4 — Das Backoffice übergeben

Posteingang vorsortiert und vorformuliert, Morgen-Überblick läuft, Auftragsakten legen sich selbst an, Bewertungen werden automatisch erbeten.

Warum alle vier? Weil ein Prozess sich nie nach viel anfühlt. Ein automatisierter Prozess bringt ein Schulterzucken. Bei drei passiert der „Wahnsinn“-Moment — denn dann fangen die Teile an, miteinander zu reden. Der Anruf wird zum Angebot. Das Angebot wird zum Abschlag. Der Abschlag wird zur Bewertung. Dann hört es auf, ein Werkzeug zu sein, und wird ein System.

Der Vertrauensregler — übergeben, ohne den Schlaf zu verlieren

Sie geben einem Erstjahres-Lehrling nicht am ersten Tag die Stelzen und die Endspachtelung auf der Sichtfläche. Genauso hier:

1

Woche 1–2: Sie fragt bei allem

Jeder Mail-Entwurf, jeder Abschlag — „das würde ich schicken, in Ordnung?“ Sie genehmigen, korrigieren, bringen es bei.

2

Woche 3–4: Sie fragt beim Wichtigen

Routineantworten gehen einfach raus; Geld und neue Kunden bekommen weiter Ihr Nicken.

3

Ab Monat zwei: Sie fragt bei Ausnahmen

Sie haben wochenlang zugesehen, wie sie richtig liegt. Jetzt läuft sie, und Sie bekommen den Morgen-Überblick und die Meldungen. Sie sind immer noch der Chef — Sie sind nur nicht mehr der Engpass.

Die Fehler, an denen gute Trockenbauer aufgeben, bevor der Groschen fällt

- **Alle vier Wochen auf einmal machen.** Nicht. Eine pro Woche. Jede bucht einen Erfolg, bevor Sie die nächste dazunehmen.
- **KI auf den alten Ablauf schrauben.** Wenn Sie immer noch jeden Quadratmeter aus dem Plan in dieselbe alte Software zählen und die KI bitten, zu „helfen“, haben Sie den Punkt verfehlt. Zeichnen Sie den Ablauf neu (Kapitel 2).
- **Sie wie Software behandeln statt wie Personal.** Software richtet man einmal ein und verflucht sie für immer. Sie bringen Sie ihr bei — und sie wird jede Woche besser. Die Handwerker, die am meisten herausholen, reden den ganzen Tag mit ihr, wie mit ihrem besten Gesellen.
- **Auf perfekt warten.** Ein grobes System, das heute läuft, schlägt ein perfektes, das Sie einrichten, „wenn es mal ruhiger wird“. Es wird nie ruhiger — und wenn doch, dann weil ein Auftraggeber still geworden ist, und das ist die schlechteste Woche zum Anfangen.



BEVOR SIE ES WEGLEGEN

Der 2-Minuten-Leck-Check

Seien Sie ehrlich. Haken Sie ab, was gerade zutrifft.

- ☐ Ich verpasse regelmäßig Anrufe auf den Stelzen oder beim Schleifen — und ich weiß nicht, wie viele Aufträge mich das gekostet hat.
- ☐ Ich habe diesen Monat jemandem einen Preis oder einen Rückruf versprochen — und es vergessen, bis er nachgehakt hat.
- ☐ Meine Preise gehen öfter „heute Abend“ raus als „am selben Tag“.
- ☐ Die hohen Decken, die Vorsprünge und die Ausbesserungen kalkuliere ich im Kopf, nicht im Angebot.
- ☐ Ich fasse nach einem Angebot nicht immer nach.
- ☐ Ich habe einen Stichtag für einen Abschlag verpasst, oder ich könnte Ihnen heute nicht sagen, wie viel Einbehalt mir zusteht.
- ☐ Ich habe im letzten Monat eine peinliche „wollte nur kurz wegen der Rechnung“-Nachricht geschickt.
- ☐ Mein Posteingang stresst mich, und ein geänderter Plan hat mich mindestens einmal erwischt.
- ☐ Mehr als die Hälfte meiner Arbeit kommt von zwei oder drei Auftraggebern.
- ☐ Ich bitte nicht jeden zufriedenen Kunden um eine Bewertung.

0–2

Straffer Laden. Ein paar Feinheiten und Sie fliegen.

3–6

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

7+

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

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

Wollen Sie es eingerichtet bekommen?

Alles in diesem Playbook können Sie selbst bauen — und Sie sollten es, wenn Sie die Zeit und die Geduld haben. Viele tun das. Wenn Sie es lieber einfach erledigt hätten — die KI, die Ihr Telefon annimmt, jedes Versprechen erfasst, Ihre Aufmaße baut, Ihre Abschlüsse pünktlich einreicht und Ihr Backoffice führt, alles aus einer Hand, diese Woche in Ihrem Trockenbaubetrieb am Laufen — 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 je raus, ohne dass Sie es vorher sehen.
- ✓ Es lebt in Microsoft Teams und den Werkzeugen, die Sie ohnehin nutzen.

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

Ehrliche Anmerkung: Das repariert keinen kaputten Betrieb, und es entscheidet nicht über Staubabsaugung, Arbeit in der Höhe, den Untergrund oder die Oberflächengüte am Ende — das bleiben Sie und Ihre Verantwortung. Was es repariert, ist der Bürojob, den Sie seit Jahren nach Feierabend umsonst machen.