

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Das KI-Playbook für Verputzer

Wie du im KI-Zeitalter einen Verputzer-Betrieb führst

— und werde der Verputzer, dem ein Hausbesitzer die Fassade seines Hauses anvertraut.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM TEILEN

THE EVERYTHING

Lies das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Verputzer-Betrieb: jemand am Telefon, ein Buchhalter, und trotzdem die Wand, das System und die Lagen auf einem Zettel im Transporter zwischen zwei Baustellen ausgerechnet.

Heute beantwortet ein guter Verputzer mit dem richtigen Setup jeden Anruf eines Hausbesitzers im Moment, in dem er kommt, ist an der Wand, liest den Untergrund, kalkuliert das richtige System dafür, und macht aus einer Fassade den nächsten Auftrag und die ganze Pipeline eines Bauunternehmers — während eine größere Truppe quer durch die Stadt noch Mailboxen zurückruft. Und er verbringt keine Nacht mit Papierkram.

Er ist nicht klüger als du. Er ist kein besserer Mann an der Kelle. Und schon gar kein Computer-Mensch — einer der Besten, die wir gesehen haben, hat vor zwei Jahren Aufträge noch auf die Rückseite eines Putzsacks geschrieben. Er hat nur eines vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs** — die Anfragen, das Nachfassen, die ehrlichen Angebote, die Untergrund- und Vorbereitungsnotizen, die Abschlagsrechnungen, die Rechnungen — kann sich jetzt selbst erledigen. Also steckte er seine Kraft dahin, wo das Geld und der Ruf sind: an die Wand, die Vorbereitung, die Lagen und das Aushärten richtig zu machen, und darauf, der Verputzer zu werden, dem ein Hausbesitzer das ganze Aussehen seines Hauses anvertraut.

Das ist das Playbook, wie er das macht. Keine „50 Prompts zum Kopieren“. Kein Tech-Bro-Geschwätz. Das echte System — wie du es denkst, was du aufsetzt, in welcher Reihenfolge, und die Fehler, an denen gute Verputzer aufgeben, bevor es zündet. Lies es von vorn bis hinten und du führst einen strafferen, profitableren Verputzer-Betrieb als jetzt, selbst wenn du nie einen Cent für Software ausgibst.

EIN KLARES WORT DAZU, WAS DEINS BLEIBT

Nichts hier entscheidet, wie eine Wand verputzt wird, beurteilt, was ein Untergrund braucht, oder ersetzt dein Handwerk, deinen Blick oder dein Lesen der Wand vor Ort — und es ersetzt nie deine Hand an der Kelle oder die Art, wie du einen Finish abziehst. Es trägt den Papierkram. Welches System zu der Wand passt — Zementputz, Kunstharzputz oder ein Struktur-Reibeputz über Ziegel, Mauerwerk/Kalksandstein oder WDVS-Dämmung — wie viel Vorbereitung der Untergrund braucht, wie lange jede Lage aushärten muss und wo die Bewegungsfugen sitzen, ist eine Entscheidung, die du vor Ort triffst, nie eine Zahl, die ein Computer erfindet; einen flachen, gleichmäßigen, rissfreien Finish hinzubekommen, ist dein Handwerk; und einem Hausbesitzer gerade zu sein — sich zu weigern, über eine feuchte oder arbeitende Wand zu putzen, bis sie in Ordnung ist, und sich zu weigern, eine Wand zu kalkulieren, die du nicht gesehen hast — bleibt bei dir. Das alles bleibt deins, von vorn bis hinten.

Was drin ist

01 Das neue Spielfeld

Die 3 Dinge, an denen ein Hausbesitzer dich misst — und warum zuerst zu antworten den Auftrag gewinnt, bevor du an der Wand bist.

02 Denk KI-zuerst

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

03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

Antworte dem Hausbesitzer und dem Bauunternehmer zuerst, buch die Besichtigung, und werde der, den sie für jede Wand anrufen.

04 Kalkulier gerade — die Wand entscheidet

Der angesehene Preis, das richtige System für den Untergrund, und warum eine feste Telefonzahl das Warnsignal ist.

05 Beahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

Anzahlung, Abschlagszahlungen, und das Nachtrags-Gespräch vor der Arbeit, nicht danach gesprungen.

06 Das Postfach, das sich selbst führt

Sortiert, entworfen, und dein Geld im Blick — sogar dir am Steuer vorgelesen.

07 Dein digitaler Büroleiter

Das Morgen-Briefing, die Auftragsakten und die Untergrund- und Auftragsdaten, die sich selbst bauen.

08 Wirk doppelt so groß, wie du bist

Alles gebrandet, der Rissfrei-Beweis, und die Straßen- und Bauunternehmer-Empfehlung als Spirale.

09 Die Umstellung in 30 Tagen

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



Der 2-Minuten-Leck-Check

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

01

CHAPTER ONE

Das neue Spielfeld

Ein Hausbesitzer, der wegen seiner Fassade herumtelefoniert, kann deine früheren Wände nicht sehen und dir nicht beim Abziehen zusehen. Er misst dich an dem, was er erreicht — und genau da verlieren die meisten Verputzer still die besten Aufträge des Jahres.

Dein Kunde ist meist ein Hausbesitzer, der über müden alten Ziegel oder Kalksandstein putzen und das ganze Aussehen seines Hauses verwandeln will — die größte optische Veränderung, die er fürs Geld bekommt — dazu Bauunternehmer, die den Außen-Finish für Neubauten und Anbauten brauchen. Und das Einzige, wovor ein Hausbesitzer sich wirklich fürchtet, ist der Putz, der bei der Übergabe perfekt aussieht und ein Jahr später reißt, hohl wird oder von der Wand abplatzt — ein gut sichtbares, teuer zu behebendes Desaster mitten im Gesicht seines Hauses. Der Auftrag geht an den, der drei Dinge zuerst richtig macht:

- 1 Bist du rangegangen — und hast eine klare Richtung gegeben?** Der erste Verputzer, der abnimmt und klingt, als würde er die Wand kennen, gewinnt die Fassade. Lass es durchläuten, während du an der Kelle bist, und sie rufen den nächsten — und rufen den, der rangegangen ist, für die nächste Wand.
- 2 Bleibt es dran und reißt nicht?** Die eigentliche Angst des Hausbesitzers ist der hohle, reißende, abplatzende Putz, der später auftaucht. Ein Verputzer, der den Untergrund liest, die Vorbereitung macht, das richtige System für die Wand nimmt, aushärten lässt und die Bewegungsfugen richtig setzt, schlägt einen billigeren, der all das überspringt — denn es ist ihre Fassade, die reißt.
- 3 Sagst du mir gerade, was die Wand braucht?** Manche Wände müssen erst repariert oder abgedichtet werden; eine feuchte oder arbeitende Wand braucht die Wahrheit, bevor eine Kelle sie berührt. Ein Hausbesitzer merkt den Unterschied zwischen einem, der die Wand liest, und einem, der nur Putz draufklatschen und weiter will.

Fällt dir auf, worum keins davon geht? Den günstigsten Preis. Alle drei drehen sich um Erreichbarkeit, das Lesen der Wand und die unsichtbaren Grundlagen richtig zu machen — genau das Zeug, das am Ende eines langen Tages leicht liegen bleibt. Und die Gegenseite läuft längst auf KI. Die Frage ist nicht, ob KI ins Verputzen kommt — sondern ob sie für dich oder gegen dich arbeitet.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal begünstigt die Technik den Kleinen. Die großen Putzfirmen laufen mit Komitees, Rollouts und Schulungen. Du kannst dich an einem Dienstag entscheiden und am Freitag zuerst antworten. Das Spielfeld hat sich gerade gedreht: der kleine, sorgfältige Verputzer, der die Vorbereitung und das Aushärten richtig macht, kann jetzt aussehen und leisten wie die große Truppe — ohne die Gemeinkosten, und ohne dass ein Hausbesitzer je auf eine Mailbox stößt, wenn er sein Haus verwandeln will.

„Aber ich bin kein Computer-Mensch“

Sind die Handwerker, die das am besten machen, auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger, den wir gesehen haben, ist ein Betriebsinhaber mit 26 Jahren auf den Werkzeugen, der erst vor drei Jahren einen Computer angefasst hat. Seine Worte: **„Kümmer dich nicht um die Rechtschreibung. Kümmer dich nicht um die Grammatik.“** Wenn du eine Nachricht schicken oder eine Sprachnachricht hinterlassen kannst, kannst du alles aus diesem Playbook führen. Sagen zu können, was du willst, ist die neue Anforderung — und Verputzer, die einen Hausbesitzer täglich durch die Wand, den Finish und den Plan führen, können das schon gut.

200–800

€

+ pro Monat

Was Software für Auftragsverwaltung üblicherweise kostet — und dich trotzdem tippen und hinterherlaufen lässt. Ein Inhaber zahlte tausend Euro im Monat für Werkzeuge, die sein Team kaum nutzte. Alles in diesem Playbook ersetzt entweder diese Ausgabe oder lässt sie ihren Wert verdienen.

Die Firmen dreimal so groß wie du sind langsam, weil sie groß sind. Das ist deine Lücke. In diesem Playbook geht es darum, durchzugehen.

02

CHAPTER TWO

Denk KI-zuerst

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

Jeder Prozess in deinem Betrieb baute auf einer Annahme: dass ein Mensch jeden Schritt tun muss. Jemand nimmt den Anruf an. Jemand rechnet die Wand, das System und die Lagen aus. Jemand behält das Material, die Abschlagsrechnungen, das Nachfassen im Blick. Dein ganzer Tag ist um diese Annahme gebaut — und diese Annahme ist gerade gestorben.

Automatisier nicht deinen alten Prozess. Zeichne ihn neu — mit der KI zuerst an allem und dir als Aufsicht. Drei Denkverschiebungen:

Verschiebung eins — delegier Ergebnisse, nicht Schritte

Hör auf zu denken „welche Knöpfe drücke ich“. Du sprichst jetzt mit deinem Betrieb wie mit einem guten Helfer: sag das Ergebnis, lass ihn die Schritte finden. Ein Inhaber ordert Material mit einer Nachricht vom Tresen des Händlers nach — „ich hol Putz und Gewebe für die Fassade Nguyen mit“ — und die Bestellung, die Ausgabe und die Bücher sortieren sich selbst.

Verschiebung zwei — KI zuerst, du danach

Die KI macht den ersten Durchgang von allem, und du bestätigst, feilst nach oder überstimmst. Das Angebot ist entworfen, bevor du dich hinsetzt. Ein Kunde beschrieb es so: „**Neun von zehn Mal ist es perfekt. Einfach — ja, senden.**“ Dein Job schrumpft auf zehn Sekunden Urteil, nicht vierzig Minuten Tippen.

Verschiebung drei — Korrekturen sind Investitionen

Mit normaler Software korrigierst du denselben Fehler für immer. Mit KI korrigierst du ihn einmal. Sag ihr, dass ein Standardangebot immer die Untergrund-Prüfung und Vorbereitung, das richtige System für die Wand, die Lagen, die Aushärtezeit dazwischen und die Bewegungsfugen benennt — und dass du nie eine feste Zahl für eine Wand gibst, die du nicht gesehen hast, und nie über eine feuchte oder arbeitende Wand putzt, bevor sie in Ordnung ist — und sie antwortet: „**Das merke ich mir ab jetzt.**“ Jede Korrektur summiert sich. Nach sechs Monaten kalkuliert 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 jeder Interaktion eine Frage: „Wie sähe das aus, wenn die KI es zuerst anfassen würde?“

INTERAKTION	DIE ALTE ART	KI-ZUERST
Hausbesitzer ruft an, während du an einer Wand bist	Mailbox. Sie rufen den nächsten Verputzer.	Beantwortet und qualifiziert, die Fassade gebucht — eine gerade Zahl mit Untergrund und System notiert bis zum Morgen.
Ein Bauunternehmer braucht die Putzphase für einen Übergabetermin	Du verpasst den Anruf, sie rufen eine andere Truppe.	Beantwortet, das Programm notiert, die Putzphase eingetaktet, damit sein Maler und die Übergabe halten.
Ein Lieferanten-Preisliste-Update kommt	Unter 200 Mails begraben. Alte Preise im nächsten Angebot.	Herausgezogen, auf deine Sätze angewandt — „Putz und Gewebe hoch, Angebote angepasst.“
Ein Auftrag ist fertig	Fotos auf dem Handy, Nachfassen nie gesendet.	Das Fassaden-Foto gesichert, die Bewertung erbeten, die nächste Wand und die nächste Baustelle des Bauunternehmers angestoßen.

Jedes Kapitel ab hier ist nur diese Übung, angewandt 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 Putz-Anfrage ist verderblich: ein Hausbesitzer, der ein paar Angebote holt, bucht den, der zuerst antwortet und klingt, als würde er die Wand kennen, und der langsame hört nie wieder was — und ein Bauunternehmer mit einem Programm bucht die Truppe, die abnimmt und die Putzphase eintakten kann. Der Anruf brummt um 16 Uhr, während du an der Kelle die Hände voll hast. Er läutet durch. Der Hausbesitzer ruft den nächsten Verputzer, bucht die Fassade, und jetzt ist der der, der sie macht — und der Bauunternehmer, dem er dich empfiehlt, geht auch zu einem anderen. Weg — und nicht nur dieser Auftrag, vielleicht jede Wand, die dieser Hausbesitzer, seine Straße und dieser Bauunternehmer je haben.

Zuerst dran

gewinnt die Wand

Ein Hausbesitzer, bereit, sein Haus zu verwandeln, ruft den, der abnimmt und klingt, als würde er Wände lesen. Ein Bauunternehmer ruft den, der seine Putzphase eintakten kann. Eine verpasste Anfrage ist kein aufgeschobener Verkauf — es ist der Auftrag, und oft die Straße und die Pipeline des Bauunternehmers dahinter, dem überreicht, der rangegangen ist. Und langsame Antwort zieht dein Suchranking runter, also kostet sie dich auch den nächsten.

Die Mailbox ist, wo die besten Aufträge des Jahres sterben. Die KI-zuerst-Lösung ist größer — denn eine Anfrage sind eigentlich zwei Probleme.

Problem eins — der Anruf, den du nicht annehmen konntest

Eine KI-Empfangskraft antwortet im Namen deines Betriebs, rund um die Uhr, klingt ruhig und professionell am Telefon, und erfasst jedes Detail — die Wand, grob ihre Größe und Höhe, woraus sie ist (Ziegel, Kalksandstein, WDVS), welchen Finish sie wollen, ob es eine Fassaden-Auffrischung oder eine Bauunternehmer-Phase ist — während du an einer Wand bist oder schläfst. Und sie tut das, was den Auftrag gewinnt: sie antwortet zuerst, jedes Mal, damit du der Verputzer bist, der die Fassade bucht, während die anderen noch auf der Mailbox sind — und sie markiert den Termin eines Bauunternehmers, damit nichts rutscht.

Problem zwei — der Kunde, den keiner gehalten hat

Ein Verputzer-Betrieb wird nicht auf einer Fassade gewonnen — er wird gewonnen, indem du der Verputzer wirst, den ein Hausbesitzer über den Zaun empfiehlt und ein Bauunternehmer auf jeder Baustelle nimmt. Die meisten Verputzer machen einen Auftrag und denken nie darüber hinaus. Der, der zuerst antwortet, die Wand liest, die Vorbereitung und das Aushärten richtig macht und einen Finish liefert, der dranbleibt, ist der, den dieser Hausbesitzer der Straße empfiehlt und den der Bauunternehmer auf seine nächsten drei Bauten setzt.

- ✓ Jede Anfrage im Namen deines Betriebs beantwortet — auch um 18 Uhr, auch am Wochenende, auch der Bauunternehmer, der wegen der Phase nächste Woche anruft.
- ✓ Ein durchsuchbarer Datensatz jedes Auftrags — „welches System haben wir bei den Rossis genommen und was kalkuliert, und welche Bauunternehmer sind ihre nächste Putzphase fällig?“
- ✓ Nachfassaktionen, die dich vor den Leuten halten, die zählen — damit du bei der nächsten Wand oder der nächsten Baustelle des Bauunternehmers der bist, den sie anrufen.
- ✓ Auftragsdetails aus der Anfrage — die Wand, der Untergrund, der Finish — fließen direkt in die Besichtigung, nicht dreimal getippt.

Das Telefon hört auf, das zu sein, was dich die besten Aufträge kostet, und wird das, was die Fassade bucht — und dich zum Verputzer macht, den sie für jede Wand anrufen.

04

CHAPTER FOUR

Kalkulier gerade — die Wand entscheidet

Verputzen hat eine Kalkulationsform, die die meisten Gewerke nicht haben: die halbe Wertigkeit, die der Hausbesitzer kauft, ist, dass später nichts schiefgeht — keine Risse, keine hohlen Stellen, kein abplatzender Putz, keine fleckige Farbe. Und nichts davon lässt sich am Telefon beurteilen oder versprechen, denn es kommt alles aus der Wand, die du noch nicht gesehen hast.

Angesehen und gelesen

und der feste Telefonpreis ist der Verräter

Ein Putzauftrag ist eine Wand UND ein System, kein Quadratmeter-Satz: der Untergrund (Ziegel, Mauerwerk/Kalksandstein, gestrichene Fläche oder WDVS putzen sich alle anders), die Vorbereitung und Grundierung, das richtige System für die Wand, die Lagen, die Aushärtezeit dazwischen, und die Bewegungsfugen, wo die Wand arbeitet. Die billige Zahl ist meist einer, der die Vorbereitung und das Aushärten überspringt und es draufklatscht — und wenn es ein Jahr später reißt oder hohl wird, trägt der Hausbesitzer die Reparatur im Gesicht seines Hauses. Lies die Wand, nimm das richtige System, mach die Vorbereitung, lass es aushärten, und preis es gerade — und du bist der Verputzer, dem ein Hausbesitzer das ganze Aussehen seines Hauses anvertraut.

Hier die ehrliche Wahrheit dieses Gewerks: **ein fester Preis am Telefon, ungesehen, ist das Warnsignal — nicht die Beruhigung.** Niemand kann Putz ordentlich kalkulieren, ohne die Wand, ihren Untergrund und Zustand, die Fläche, die Höhe und den Zugang und den gewählten Finish zu sehen. Der ehrliche Zug: eine grobe Richtung geben, dann die Wand ansehen, bevor du eine feste Zahl festlegst.

KI-zuerst-Kalkulation macht das leicht: die KI *qualifiziert* den Auftrag, bevor du losfährst. So sieht das in einem echten Verputzer-Betrieb heute aus.

- ✓ **Sie stellt zuerst die richtigen Fragen.** Aus der Anfrage arbeitet die KI durch, was den Preis und das Risiko wirklich setzt — woraus die Wand ist, ihre Fläche und Höhe, der Zugang, der Zustand, der gewünschte Finish — damit du die Besichtigung mit den richtigen Infos in der Hand buchst.
- ✓ **Sie kalkuliert aus DEINER Struktur.** Füttere sie mit deinen alten Aufträgen und sie lernt deine Sätze und deine Vorbereitungs- und Systemkosten — und entwirft eine gerade Zahl mit der Untergrund-Prüfung, der Vorbereitung, dem richtigen System, den Lagen und dem Aushärten benannt, nicht einen flachen Satz, der sie versteckt.
- ✓ **Sie stellt die Grundlagen voran.** Sie stellt die Vorbereitung, das richtige System und das Aushärten nach vorn — genau die Dinge, die entscheiden, ob der Putz dranbleibt oder reißt.

Sag ihnen, was die Wand braucht

die Ehrlichkeit, die sie hält

Hier der Vertrauensmacher dieses Gewerks: der billige Operateur putzt einfach über alles, was da ist — eine feuchte Wand, eine arbeitende Wand, eine gestrichene oder abblätternde Fläche — weil es ihn Zeit kostet, das zu richten. Der ehrliche Verputzer liest den Untergrund: sagt gerade, wenn eine Wand erst Reparatur oder Abdichtung braucht, wenn ein Feuchteproblem gelöst werden muss, bevor Putz in ihre Nähe kommt, und wenn ein anderes System zu der Wand passt — obwohl der schnelle Auftrag der leichtere Verkauf ist. „Ich putze nicht über eine Wand, die nicht in Ordnung ist, denn sie reißt oder wird hohl und du schaust jeden Tag darauf“ ist ein stärkerer Pitch als eine niedrige Zahl, und genau das bringt die Wiederholungsarbeit und als Nächstes die Fassade des Nachbarn.

Die Wand anzusehen ist keine Hürde — sie ist der Verkauf

Bei jeder Wand ist der Zug: gib eine grobe Richtung, buch die Besichtigung und lies den Untergrund, bevor du die Zahl festlegst. Richtig gerahmt ist das keine Verzögerung — es sagt einem Hausbesitzer, dass du seine Wand nicht blind kalkulierst und ihn dann mit einer Überraschung triffst oder ihm Putz hinterlässt, der reißt. „Ich komme und lese die Wand, sage dir, welches System sie braucht, und gebe dir einen festen Preis und einen Finish, der dranbleibt“ macht deine Sorgfalt zum Grund, warum sie dich gewählt haben.

Und dann das, was alle auslassen — vor dem Kunden bleiben. Eine Nachricht nach einem Auftrag: „Alles verputzt und ausgehärtet, sieht aus wie ein ganz anderes Haus — gib Bescheid, wenn die Rückwand dran soll.“ Diese eine Gewohnheit gewinnt mehr Wiederholungsarbeit, als deinen Satz zu senken je gewinnt. KI-zuerst ist dieses Nachfassen keine Sache, an die du dich erinnerst. Es ist eine Sache, die einfach passiert.

DER PUNKT IST NICHT DIE SOFTWARE

Es ist der Standard: die Wand lesen, das richtige System nehmen, die Vorbereitung machen, aushärten lassen, die Bewegungsfugen richtig setzen und gerade sein, was die Wand wirklich braucht. Ein Verputzer mit einem Block, der diesen Standard trifft, schlägt einen mit App, der es nicht tut. Die KI macht den Standard nur mühelos.

05

CHAPTER FIVE

Bezahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

Du hast den Auftrag gewonnen. Jetzt musst du an das Geld — und Verputzen ist oft eine Anzahlung zum Buchen und Starten, Abschlagszahlungen über eine größere Fassade, und der Rest, wenn sie ausgehärtet und fertig ist, mit dem gelegentlichen Nachtrag, wenn die Wand doch eine Reparatur braucht, die vom Boden aus nicht zu sehen war.

Anzahlung + Abschläge

kein überraschender Nachtrag

Das Beruhigendste, was du für einen Hausbesitzer tun kannst, ist beim Geld gerade und stetig zu sein: eine Anzahlung zum Buchen und um Material auf die Baustelle zu bringen, Abschlagszahlungen, während die Lagen über eine größere Wand gehen, und jeder Nachtrag — eine Wand, die doch Reparatur braucht, ein verstecktes Feuchteproblem — als *Gespräch vor der Arbeit*, nicht danach gesprungen. Ein überraschendes „Extra“ am Ende ist genau das, was aus einem Wiederholungskunden einen Einmal-Kunden macht. Stetiges, vorhersehbares Abrechnen ist nicht nur fair — es ist dein stärkster Grund, für die nächste Wand gerufen und der Straße empfohlen zu werden.

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

- 1 Anzahlung zum Buchen und Starten.** Eine klare Anzahlungsanforderung, wenn der Auftrag gebucht und angesehen ist, hält den Termin und deckt das Material.
- 2 Abschlagszahlungen über den Auftrag.** Bei einer größeren Fassade schlagen gestufte Zahlungen, während die Lagen gehen, eine einzige Summe am Ende — und halten das Geld im Fluss, während die Wand zwischen den Lagen aushärtet.
- 3 Melde den Nachtrag, bevor er beißt.** Ist die Wand schlechter als sie aussah und braucht erst Reparatur oder Feuchtearbeit, hört der Hausbesitzer, was es kostet und warum, *bevor* die Arbeit weitergeht. Ein Gespräch, kein Hinterhalt.
- 4 Zieh den Ton nur an, wenn du musst.** Die meisten zahlen bei Erinnerung eins oder zwei. Du bleibst den ganzen Weg der Gute.

Geld ist Geld: das ist die eine Stelle, an der du die KI am Anfang kurz hältst. Sie entwirft, du bestätigst — bis du sie einen Monat lang richtig liegen gesehen hast.

06

CHAPTER SIX

Das Postfach, das sich selbst führt

Dein Postfach ist, wo still Geld ausläuft und Stress einläuft.

Lieferantenrechnungen, ein Hausbesitzer, der einen Termin bestätigt, ein Bauunternehmer, der einer Putzphase hinterher ist, eine Bitte um ein Farb- oder Finish-Muster, ein Foto einer müden alten Ziegelwand zum Ansehen, eine Bewertungs-Benachrichtigung, ein früherer Kunde mit der nächsten Wand — alles mit Werbung gemischt, alles kommt, während du an der Kelle die Hände voll hast. Ein Betriebsinhaber startete mit einem Rückstau von 24.000 Mails: „Ich las eine Mail, sie ging verloren. Ich fand sie nicht mal wieder.“

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

- ✓ **Sortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, schwimmen nach oben, markiert mit dem Warum — „das ist ein Bauunternehmer, der der Putzphase nächste Woche hinterher ist, bevor sein Maler gebucht ist.“
- ✓ **Entworfen.** Routine-Antworten — „ja, wir können über Kalksandstein putzen, so würden wir es abschließen“, „wir können die Wand Donnerstag ansehen“ — geschrieben und wartend. Du schaust, feilst, sendest.
- ✓ **Auf Abruf beantwortet.** „Welches System haben wir die Fassade Rossi kalkuliert, und ist die Anzahlung da?“ — und sie findet es sofort.

DER TEIL, DEN KEINER ERWARTET — SIE BEWACHT DEIN GELD

Weil die KI alles liest, fängt sie Dinge. Ein Betrieb: „Sie hat mir schon Tausende bei falsch bestelltem Material gespart — sie sagte, moment, nach deinen alten Aufträgen willst du wahrscheinlich das hier.“ Bei einem anderen hatte ein Lieferant versehentlich mit 50 % Abweichung fakturiert — automatisch markiert, bevor es bezahlt war.

07

CHAPTER SEVEN

Dein digitaler Büroleiter

Jeder Verputzer-Betrieb hat einen Büroleiter. Meist bist du das, schlecht, um 22 Uhr.

Eine Woche

kein Büro-Kram

Die Bürokraft eines Betriebs ging eine Woche in Urlaub. Der Inhaber: „Wir hatten sie eine Woche nicht im Büro, und es hat uns geholfen, ihren Job zu machen.“ Es wurde eine ihrer stärksten Wochen — nicht die Woche überstehen, eine der besten — weil das Nachfassen und das Hinterherlaufen nicht aufhörten, als sie aufhörte.

Das Morgen-Briefing

Bevor du den Schlüssel drehst: die heutigen Besichtigungen und Aufträge in Reihenfolge, welche Wand ihre nächste Lage fällig ist, jetzt wo die letzte ausgehärtet ist, welcher Bauunternehmer seine Putzphase bestätigt braucht, welcher Hausbesitzer ein Nachfassen bekommen sollte, wem du für eine Anzahlung hinterherläufst, und die eine Sache — ein Farbmuster zu senden, eine feuchte Wand zu melden — die dich beißt, wenn du sie vergisst. Zwei Minuten mit einem Kaffee — und dein Helfer weiß es auch.

Auftragsakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, jedes Angebot und jeder Auftrag heftet sich selbst an den richtigen Kunden — damit, wenn er wegen der nächsten Wand anruft, die ganze Geschichte da ist. Die Wände, die du gemacht hast, das System, das du genommen hast, was du berechnet hast, welche eine weitere fällig sind — alles an einem Ort.

Der Papierkram ohne das Grauen

Das Angebot, die Abschlagsrechnung, der Auftragsdatensatz, die Rechnung — entworfen, versendet und dort gehalten, wo du sie findest, und da, um zu zeigen, welches System und welche Vorbereitung auf die Wand kamen, falls je gefragt wird. Nie ein Ersatz für dein Lesen der Wand oder deine Hand an der Kelle — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

08

CHAPTER EIGHT

Wirk doppelt so groß, wie du bist

Hier ein Geheimnis, auf das die Großen bauen, dass du es nicht weißt: das meiste an „professionell wirken“ — und „wirken wie ein Verputzer, dessen Arbeit nicht reißt“ — ist Präsentation, und Präsentation ist jetzt fast gratis.

Ein Ein-Transporter-Betrieb und eine Fünfzig-Mann-Firma können dasselbe makellose, gebrandete Angebot senden — und dieselbe schnelle Antwort, dieselben Vorher-Nachher-Fassadenfotos und dieselben echten Bewertungen von Hausbesitzern und Bauunternehmern zeigen. In einem Gewerk, in dem ein Hausbesitzer dir das ganze Gesicht seines Hauses anvertraut, wird dem Kleinen, der sorgfältig, organisiert und sicher an der Wand wirkt, vertraut wie dem Großen — und er wird für jede Wand behalten.

Die Empfehlungsspirale — mit Absicht, nicht zufällig

- 1 Halten** — antworte zuerst, lies die Wand, mach die Vorbereitung und das Aushärten richtig und liefere einen Finish, der dranbleibt, sodass du der Verputzer bist, den dieser Kunde für die nächste Wand anruft, ohne herumzuschauen.
- 2 Bewerten** — bitte um die Google-Bewertung im Moment, in dem ein Kunde am glücklichsten ist, am Tag, an dem er seine verwandelte Fassade sieht, automatisch, mit dem Link. Bewertungen und schnelle Antwort heben dein Ranking — und ein Hausbesitzer, der einen Verputzer wählt, stützt sich auf beides.
- 3 Empfehlen** — Verputzen ist die sichtbarste Arbeit, die es gibt: die ganze Straße sieht zu, wie ein müdes altes Haus zu einem ganz anderen wird, und jeder, der vorbeifährt, fragt, wer es gemacht hat. Es ist eins der stärksten Über-den-Zaun-Empfehlungsnetze in den Gewerken — und ein Bauunternehmer, der deinem Finish vertraut, setzt dich auf jeden Bau.
- 4 Weiterverkaufen** — das ist das ganze Spiel. Ein Hausbesitzer hat andere Wände, die Rückseite des Hauses, das nächste Objekt; ein Bauunternehmer hat eine Pipeline an Baustellen. Ein guter Auftrag ist keine Fassade, es ist die Straße und der ganze Lauf an Arbeit eines Bauunternehmers. Es ist alles in der Auftragsakte. Ein Nachfassen zur richtigen Zeit macht aus einer Wand Jahre an Arbeit.

FANG HEUTE AN — SOGAR OHNE TECHNIK

Bitte jeden Kunden um eine Bewertung an dem Tag, an dem er die verwandelte Fassade sieht, und lass immer die Tür offen — „gib Bescheid für die Rückwand, und schick jeden Nachbarn zu mir, der seine gemacht haben will.“ Ein Hausbesitzer, der auf ein Haus schaut, das gerade ein ganz anderer Ort geworden ist, ist so empfänglich, wie du ihn je findest.

09

CHAPTER NINE

Die Umstellung in 30 Tagen

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

- 1 Woche 1 — Stopf das größte Leck: den verpassten Anruf.** Jede Anfrage beantwortet und qualifiziert, eine gerade Richtung gegeben, die Fassade gebucht — und die Putzphase eines Bauunternehmers markiert, damit nichts rutscht. Das fängt sofort an, die ganze Übung zu bezahlen.
- 2 Woche 2 — Repariere die Kalkulation.** Die KI qualifiziert den Auftrag und entwirft eine gerade Zahl mit der Untergrund-Prüfung, der Vorbereitung, dem richtigen System, den Lagen und dem Aushärten aus deiner Struktur benannt; du korrigierst — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Ansehen vor jeder festen Zahl, Nachfassen nach jedem Auftrag.
- 3 Woche 3 — Repariere das Bezahlwerden.** Anzahlung zum Buchen, Abschlagszahlungen über den Auftrag, Nachträge früh markiert, automatische Erinnerungen — mit dir, der alles Geld-Bezogene bestätigt, bis es sich die Leine verdient hat.
- 4 Woche 4 — Übergib das Backoffice.** Postfach sortiert und entworfen, Morgen-Briefing läuft, Auftragsakten und Untergrund-Daten bauen sich selbst, Bewertungen automatisch erbeten, die nächste Wand und die nächste Baustelle des Bauunternehmers angestoßen.

Warum alle vier? Weil ein Prozess allein nie nach viel aussieht. Drei ist, wo der „heiliger Strohsack“-Moment passiert — weil dann die Teile anfangen, miteinander zu reden. Der Anruf wird die Besichtigung. Die Besichtigung wird der ordentlich vorbereitete Auftrag mit dem richtigen System. Der Auftrag wird die Bewertung, die Zahlung und die nächste Wand vom selben Kunden.

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

Du gibst einem neuen Helfer nicht am ersten Tag die Deckschicht. Hier genauso:

- 1 **Wochen 1–2: sie fragt bei allem.** Jeder Mail-Entwurf, jedes Angebot — „das würde ich senden, okay?“ Du bestätigst, korrigierst, lehrst.
- 2 **Wochen 3–4: sie fragt beim Wichtigen.** Routine-Antworten gehen einfach raus; Geld, neue Kunden und alles mit Gewicht — Angebote, System-Entscheidungen, eine Wand, die erst Reparatur braucht — brauchen noch dein Nicken.
- 3 **Ab dem zweiten Monat: sie fragt bei Ausnahmen.** Jetzt läuft sie, und du bekommst das Morgen-Briefing und die Flags. Du bist noch der Chef — du bist nur nicht mehr der Flaschenhals.

Die Fehler, an denen gute Verputzer aufgeben, bevor es zündet

- ✓ **Alle vier Wochen auf einmal machen.** Nicht. Eine pro Woche. Jede sichert einen Gewinn, bevor du die nächste dazunimmst.
- ✓ **KI an den alten Prozess schrauben.** Wenn du noch jeden Auftrag in dieselbe alte Software tippst und die KI bittest zu „helfen“, hast du den Punkt verpasst. Zeichne den Prozess neu (Kapitel 2).
- ✓ **Nach falscher Dringlichkeit greifen.** Du brauchst sie nicht — das echte Programm eines Bauunternehmers (die Putzphase vor seinem Maler und der Übergabe) oder die Fassade eines Hausbesitzers, getimt auf einen Verkauf oder eine Saison, ist ehrliche Dringlichkeit, auf die du handeln kannst: „wir haben das verputzt und ausgehärtet vor deiner Malerphase.“ Eine falsche Rabattfrist lässt dich nur wie den Pfuscher aussehen.
- ✓ **Über den Preis konkurrieren.** In dem Moment, in dem du gewinnst, indem du der billigste bist, konkurrierst du mit dem, der die Vorbereitung und das Aushärten überspringt — und die eigentliche Angst des Hausbesitzers ist genau der Putz, der ein Jahr später reißt oder hohl wird. Ein Hausbesitzer zahlt für einen Verputzer, der die Wand liest und einen Finish liefert, der dranbleibt — dem Gesicht seines Hauses anvertraut zu werden gewinnt jede Wand, nicht der niedrigste Preis.



BEVOR DU DAS WEGLEGST

Der 2-Minuten-Leck-Check

Den meisten Verputzern fehlt es nicht am Können — sie verlieren Kunden. Dein Geld liegt nicht darin, Fremde mit einem billigen Preis zu gewinnen; es liegt darin, der Verputzer zu werden, den ein Hausbesitzer der Straße empfiehlt und ein Bauunternehmer auf jeder Baustelle nimmt — eine gute Fassade ist die Straße und eine Bauunternehmer-Pipeline für Jahre. Das ist der Verräter: zuerst antworten, die Wand lesen, sauber vorbereiten und aushärten, einen Finish liefern, der dranbleibt. Sei ehrlich — hak die an, die gerade wahr sind.

- ✓ Ich bin oft langsam bei Anrufen — und weiß nicht, wie viele Aufträge mich das kostet.
- ✓ Der Anruf eines Hausbesitzers läutete durch, ohne dass ich es wusste — er buchte den nächsten.
- ✓ Ein Bauunternehmer brauchte eine Putzphase und rief eine andere Truppe, weil ich nicht ranging.
- ✓ Ich habe am Telefon einen Festpreis auf eine Wand gegeben, die ich nicht gesehen hatte — und den Verlust getragen.
- ✓ Ich stelle die Vorbereitung, das richtige System und das Aushärten nicht voran, also wirke ich wie der Draufklatsch-Typ.
- ✓ Ich bleibe nicht vor früheren Kunden, also macht die nächste Wand jemand anders.
- ✓ Meine Angebote und Auftragshistorie leben im Kopf und im Handy, nicht an einem Ort.
- ✓ Ich habe über eine Wand geputzt, die ich nicht für in Ordnung hielt, weil das erst zu richten das härtere Gespräch war.
- ✓ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges — der Termin eines Bauunternehmers, eine feuchte Wand — geht unter.
- ✓ Würde ein Kunde fragen, welches System auf seine Wand kam, bräuchte ich eine Weile, es zu finden.

0–2

Straffer Laden. Ein paar Feinschliffe und du bist der Verputzer, den mehr Hausbesitzer und Bauunternehmer für jede Wand anrufen.

3–6

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

7+

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

Der größte Hebel ist kein billigerer Preis — es ist zuerst zu antworten, die Wand zu lesen und die Vorbereitung und das Aushärten richtig zu machen, und jeden Auftrag in die nächste Wand, die Straße und die Pipeline des Bauunternehmers zu drehen. Dein größter Haken ist deine größte Chance. Fang dort an.

Willst du es dir einrichten lassen?

Alles in diesem Playbook kannst du selbst bauen — und solltest du, wenn du die Zeit und die Geduld hast. Viele tun es. Wenn du lieber hättest, dass es einfach erledigt ist — die KI, die dein Telefon im Moment beantwortet, in dem ein Hausbesitzer anruft, die Putzphase eines Bauunternehmers markiert, damit nichts rutscht, den Auftrag qualifiziert und die Besichtigung bucht, ein gerades Angebot mit der Untergrund-Prüfung, der Vorbereitung, dem richtigen System, den Lagen und dem Aushärten benannt entwirft, die Anzahlung nimmt und die Abschlagszahlungen führt und einen Nachtrag markiert, bevor er beißt, die Untergrund- und Auftragsdaten führt, die zeigen, was auf die Wand kam, und die nächste Wand und die nächste Baustelle des Bauunternehmers von jedem Kunden holt, um den du dich gekümmert hast — alles in einem, diese Woche in deinem Verputzer-Betrieb am Laufen — das ist, was wir bauen. Es heißt .

- ✓ 14 Tage kostenlos testen. Jederzeit kündbar. Keine festen Verträge, kein Haken.
- ✓ Nichts Wichtiges — ein Angebot, eine Rechnung, die Nachricht eines Kunden — geht je raus, ohne dass du es zuerst siehst.
- ✓ Es lebt in Microsoft Teams und den Werkzeugen, die du schon nutzt.

Sieh es an deinen eigenen Aufträgen laufen auf the-everything-app.com — keine Kreditkarte fürs Anschauen.

Ehrliches Wort: das repariert keinen kaputten Betrieb, und es verputzt die Wand nicht, beurteilt den Untergrund nicht und entscheidet nicht, welches System und welches Aushärten eine Wand braucht — das bleibt du, dein Blick und deine Hand an der Kelle. Was es repariert, ist der Büro-Job, den du nach Feierabend gratis gemacht hast.