

THE EVERYTHING · PRAXISLEITFÄDEN FÜR HANDWERKSBETRIEBE

Das **KI**-Playbook für Dachdecker

Wie Sie einen Dachdeckerbetrieb im KI-Zeitalter führen —
und am Morgen nach dem Sturm Ihre Gegend behalten.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · OHNE GESCHWÄTZ · FREI WEITERZUGEBEN

THE EVERYTHING

Zuerst lesen

Am Morgen nach einem schweren Sturm klingelt Ihr Telefon achtzig Mal vor zehn Uhr. Abgehobene Bahnen, eine Decke, die im hinteren Schlafzimmer runterkommt, Ziegel über die ganze Einfahrt verteilt. Wer diese Anrufe annimmt, bucht die Arbeit des nächsten Jahres. Alle anderen bekommen die Reste.

Sie können nicht rangehen. Sie sind auf einem Dach, im Auffanggurt, beide Hände voll, und der Wind ist noch nicht fertig. Das ist das Problem dieses Gewerks in einem Satz — **die wichtigste Stunde Ihres Jahres ist die Stunde, in der Sie am wenigsten abheben können.**

Währenddessen gibt es einen Dachdecker am anderen Ende der Stadt, ein Transporter, kein Büro, der irgendwie jeden dieser achtzig Anrufe annimmt, die Leckortungen bis mittags zu einer Tour sortiert hat und die Angebote fürs neue Dach draußen hat, bevor der Gutachter überhaupt da war. Er ist kein besserer Dachdecker als Sie. Ein Computermensch ist er auch nicht — die Besten, die wir gesehen haben, haben vor zwei Jahren noch auf einem Block im Transporter kalkuliert. Er hat eines früh begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs — die Anrufe, die Begehungen, die Angebote, die Rechnungen, das Hinterhertelefonieren, der Papierkram der Versicherung — kann sich heute selbst erledigen.** Also steckt er seine Kraft dorthin, wo das Geld liegt: aufs Dach und zum Kunden.

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

EIN KLARES WORT ZU IHREM MEISTERBRIEF

Nichts hier drin nimmt ein Dach ab, entscheidet, ob eine Konstruktion eine neue Last trägt, gibt Höhenarbeit frei oder urteilt darüber, was passiert, wenn unter der Deckung Asbest auftaucht. Es trägt die *Verwaltung*. Das Dach — und die Verantwortung dafür, dass es sicher, tragfähig und dicht ist — bleibt von Anfang bis Ende bei Ihnen, samt Meisterbrief und Eintragung in der Handwerksrolle.

Was drinsteht

01 Das neue Spielfeld

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

02 KI-First denken

Keine KI auf alte Gewohnheiten schrauben. Den Betrieb neu zeichnen — die KI zuerst an allem.

03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

Jeder Anruf angenommen — auch vom First, auch am schlimmsten Morgen des Jahres.

04 Kalkulieren, bevor Sie vom Dach sind

Die KI baut das Angebot aus Ihren Worten und Ihren Preisen. Sie prüfen und schicken.

05 Beahlt werden ohne peinliche Mahnerei

Notdienst am selben Tag bezahlt, Versicherungsfälle für Sie nachgehalten, Anzahlungen, die kommen.

06 Das Postfach, das sich selbst führt

Sortiert, vorgeschrieben, und es passt auf Ihr Geld auf — auf Wunsch vorgelesen.

07 Ihr digitaler Büroleiter

Das Morgenbriefing, Auftragsakten, die sich selbst bauen, und der Papierkram erledigt.

08 Doppelt so groß aussehen, wie Sie sind

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

09 Die Umstellung in 30 Tagen

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



Der 2-Minuten-Leck-Check

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

01

KAPITEL EINS

Das neue Spielfeld

Ein Hausbesitzer mit einem Eimer unter der Schlafzimmerdecke kann nicht beurteilen, ob Sie ein guter Dachdecker sind. Er sieht das Dach nicht mal. Er beurteilt Sie nach dem, was er sieht — und genau da verlieren die meisten Dachdecker still Aufträge, die sie hätten holen können.

Wenn die Decke Flecken zieht, wenn Ziegel rutschen, wenn das zwanzig Jahre alte Blech endlich an den Falzen aufgeht — dann rufen sie nicht einen Dachdecker an. Sie rufen fünf an, von ganz oben aus der Google-Liste, und den Auftrag bekommt der, der zuerst drei Dinge richtig macht:

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

Das Leck bekommt der Dachdecker, der abhebt, nicht der beste. Läuft es auf die Mailbox, während dem Kunden Wasser durch die Lampe kommt, ist es weg, bevor Sie auf der Leiter waren.

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

Ein sauberes Angebot mit Einzelpositionen fürs neue Dach, mit den Fotos der Begehung drin, binnen eines Tages schlägt eine Zahl am Telefon nächste Woche. Jedes Mal.

3**War der Umgang mit Ihnen leicht?**

Klare Rückmeldungen, kein Hinterherlaufen, kein „sorry, vergessen zu schicken“. Leicht im Umgang macht aus einem 400-Euro-Notdienst zwei Jahre später das ganze neue Dach.

Fällt Ihnen auf, worum es bei keinem davon geht? Wie gut Sie decken. Keiner prüft da oben Ihre Anschlüsse. Alle drei sind **Verwaltung und Kommunikation** — genau das, was Sie hassen und wofür nach einem Tag in der Sonne auf einem Steildach nie Zeit ist.

Und das sagt Ihnen keiner: Die andere Seite des Tisches läuft längst auf KI. Die Versicherer lassen sie über jeden Schaden laufen. Das Gutachten kommt aus einem System, das Ihre Instandsetzung gegen hinterlegte Sätze rechnet, bevor Sie die Mail gelesen haben. Die großen Truppen, die nach einem Hagelzug in die Stadt rollen, haben ein Callcenter und ein CRM. Die Frage ist nicht, ob KI ins Dachdeckerhandwerk kommt — sie ist da. Die Frage ist, ob sie *für* Sie arbeitet oder *gegen* Sie.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal in der Geschichte begünstigt die Technik den Kleinen. Die großen Firmen brauchen Gremien, Rollouts und Schulungen. Sie entscheiden sich am Dienstag und laufen am Freitag — was in diesem Gewerk mehr zählt als in fast jedem anderen, denn Ihr Jahr entsteht in den zwei Wochen nach einem Sturm, und in diesen zwei Wochen führt niemand Software ein. Das Spielfeld hat sich gedreht: Der kleine, schnelle, gut organisierte Dachdecker wirkt und arbeitet heute wie der Laden mit Callcenter — ohne Callcenter.

„Aber ich bin kein Computermensch“

Die Handwerker, die das am besten machen, auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger ist ein Bauunternehmer mit 26 Jahren auf der Baustelle, der erst vor drei Jahren einen Computer angefasst hat. Seine Worte: *„Kümmern Sie sich nicht um Rechtschreibung. Kümmern Sie sich nicht um Grammatik.“* Wer eine Nachricht tippen oder eine Sprachnachricht hinterlassen kann, kann alles aus diesem Playbook betreiben. Gut tippen war die alte Anforderung. *Sagen* können, was man will, ist die neue — und Dachdecker, die sich den ganzen Tag über den First hinweg den Umfang zurufen, sind darin längst gut.

300–1.000 €
+ pro Monat

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

Die Firmen dreimal Ihrer Größe sind langsam, weil sie groß sind. Das ist Ihre Lücke. Dieses Playbook handelt davon, durchzugehen.

02

KAPITEL ZWEI

KI-First denken

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

Jeder Ablauf in Ihrem Betrieb fußt auf einer Annahme: Ein Mensch muss jeden Schritt tun. Jemand geht ans Telefon. Jemand misst die Fläche und tippt das Angebot. Jemand läuft dem Gutachter hinterher. Jemand legt die Fotos, die Gefährdungsbeurteilung und den Garantieschein ab. Ihr ganzer Tag ist um diese Annahme herum gebaut — und die ist gerade gestorben.

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

Verschiebung eins — Ergebnisse delegieren, nicht Schritte

Hören Sie auf zu überlegen, welche Knöpfe Sie drücken. Sie reden mit Ihrem Betrieb wie mit einem guten Kollegen auf der anderen Seite des Firsts: Ergebnis sagen, die Schritte macht er. Ein Inhaber hat eine Rechnung storniert, anteilig neu gestellt und dem Kunden gemailt — indem er genau das in einem Satz gesagt hat. Ein anderer kauft Material mit einer Nachricht vom Tresen des Großhändlers: „*Ich bin beim Dachbaustoffhändler und hole die Firstziegel und das Kehlblech fürs Dach Neumann*“ — und Bestellung, Ausgabe und Buchhaltung erledigen sich selbst. Seine Worte: „*Eine Textnachricht, die einen Haufen Daten bewegt.*“

Verschiebung zwei — KI zuerst, Sie danach

Alt: Sie machen die Arbeit, ein Programm hilft vielleicht. Neu: Die KI macht von allem den ersten Durchgang, Sie geben frei, ändern oder überstimmen. Das Angebot steht, bevor Sie sich hinsetzen. Die Antwort ist geschrieben, bevor Sie die Mail öffnen. Der Anruf ist angenommen, bevor Sie vom Dach sind — und in diesem Gewerk ist das keine Nettigkeit, das ist das Geschäft. Ein Kunde beschreibt es so: „*Neun von zehn Mal ist es perfekt. Einfach — ja, raus damit.*“ Ihre Aufgabe schrumpft auf zehn Sekunden Urteil statt vierzig Minuten Tippen. (Und nein — Sie geben nicht am ersten Tag die Schlüssel ab. Am Anfang fragt sie bei allem, besonders bei Geld. Sie lockern die Leine, wenn sie sich verdient hat — Kapitel 9.)

Verschiebung drei — Korrekturen sind Investitionen

Bei normaler Software beheben Sie denselben Fehler ewig. Bei KI beheben Sie ihn einmal. Ein Dachdecker sagt ihr, dass ein Standardangebot fürs neue Dach die Unterspannbahn, neue Lattung wo sie hin ist, alle Anschlussbleche und den First, den Wechsel von Rinne und Fallrohr und die Entsorgung enthält — sie antwortet: „*Das merke ich mir ab jetzt.*“ Und sie tut es. Sagen Sie ihr einmal, dass Sie ein Dach mit Asbestverdacht nur mit einem nach TRGS 519 zugelassenen Fachbetrieb anfassen, und mit eigener Position, und sie lässt das nie wieder still vom Angebot fallen. Jede Korrektur summiert sich. Nach einem halben Jahr kalkuliert sie wie Sie, schreibt wie Sie und kennt Ihre Regeln — weil Sie es ihr einmal beigebracht haben.

Die Neudenk-Übung

Gehen Sie Ihren Betrieb durch und fragen Sie bei jedem Vorgang: „*Wie sähe das aus, wenn die KI es zuerst anfasste?*“

VORGANG	DER ALTE WEG	KI-FIRST
Sturm, das Telefon klingelt 80 Mal	Mailbox. Sie schaffen zwanzig. Der Rest ruft die nächste Truppe.	Jeder angenommen, Adresse und Schaden erfasst, die gefährlichen ganz nach oben in Ihre Tour.
Blech kommt in der falschen Farbe	Sie merken es Donnerstag auf dem Dach, mahnen Freitag, vergessen es Montag.	Am Anliefertag gegen die Bestellung geprüft, automatisch angemahnt — Sie hören nur, wenn er es nicht regelt.
Der Gutachter mailt einen strittigen Umfang	Unter 200 Mails begraben. Sie antworten vier Tage später vom Sofa.	Herausgezogen, gegen Ihr Angebot gestellt — „die Unterspannbahn und die Entsorgung fehlen.“
Auftrag fertig	Rechnung „heute Abend“. Bewertung nie erbeten.	Rechnung aus der Einfahrt raus. Bewertung erbeten, solange sie trocken und dankbar sind. Rinnenreinigung für den Herbst vorgemerkt.

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

03

KAPITEL DREI

Nie wieder einen Auftrag verpassen

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

Dachdecker trifft es härter als jedes andere Gewerk, und nicht weil Sie unorganisiert wären. Sie hängen gesichert auf einem nassen 25-Grad-Dach, tragen eine Bahn im Wind, und das Telefon vibriert irgendwo unter der Regenjacke. **Diesen Anruf anzunehmen ist keine Entscheidung, die Ihnen erlaubt ist.** Also läuft er ins Leere. Der Anrufer — eine Leckortung, ein komplettes neues Dach, ein fünfstelliger Versicherungsfall — ruft den nächsten Dachdecker auf der Liste an. Weg, und Sie haben nie erfahren, dass es ihn gab.

30 Aufträge

im Jahr, unsichtbar

Sagen wir, Sie verpassen vier Anrufe die Woche — und ehrlich, in einer vollen Herbstwoche verpassen Sie weit mehr. Viele sind der Großhandel, die Leute, ein Gutachter. Aber sagen wir, zwei die Woche sind echte Anfragen: Das sind rund hundert im Jahr. Wasser wartet nicht, also bekommt es meist der, der zuerst rangeht — sagen wir, Sie würden jede dritte holen, dann sind das rund dreißig Aufträge im Jahr, die zu dem gehen, der abgehoben hat. Die meisten sind Leckortungen für ein paar hundert Euro. Aber eine Handvoll dieser Anrufer wollte ein privates neues Dach nach Quadratmetern — und Sie wussten nie, welche. (Beispielhaft — aber rechnen Sie Ihre letzte Sturmwoche durch, es tut weh.)

Und der Haken: Niemand, dem Wasser durch die Decke kommt, spricht auf die Mailbox. Er ruft sofort den Nächsten an, im Nassen stehend. **Die Mailbox ist der Ort, an dem Dachaufträge sterben.** Die alte Lösung hieß „mehr Anrufe annehmen“ — nutzloser Rat für einen Mann im Auffanggurt. Die KI-First-Lösung ist größer, denn ein Anruf sind zwei Probleme, und die meisten denken nur an das erste.

Problem eins — der Anruf, den Sie körperlich nicht annehmen konnten

Sie sind am First, in der Traufe, oder fahren mit Bahnen auf dem Anhänger. Eine KI-Empfangskraft geht im Namen Ihres Betriebs ran, rund um die Uhr, klingt am Telefon normal, nimmt auf, was sie braucht — was (Leck, abgehobene Bahnen, Ziegel runter, Rinnen, ein Preis fürs neue Dach), wo, wie schlimm, und ob es über die Versicherung läuft —, trägt die Begehung in Ihren Kalender ein, schiebt die mit aktiv eindringendem Wasser ganz nach oben und schickt Ihnen eine Zusammenfassung, bevor Sie zurück auf der Leiter sind. Sie macht keine Pause, wird nicht krank, und sie fällt nicht an dem einen Morgen im Jahr aus, an dem achtzig Leute gleichzeitig anrufen.

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

Ehrlich: Wie oft haben Sie vom Fahrersitz aus gesagt „ja klar, den Preis fürs neue Dach haben Sie Donnerstag“ — und beim nächsten Auftrag war es weg? Sie sind nicht unorganisiert. Sie sind voll, und Ihr Kopf ist Ihre Ablage. Hier ändert KI-First, was ein Telefon überhaupt *ist*:

- **Jeder Anruf wird erfasst.** Aufgezeichnet, verschriftet, zum Auftrag abgelegt. Ein halbes Jahr später, wenn der Kunde sagt „Sie haben gesagt, die neuen Rinnen sind dabei“, können Sie nachsehen, was wirklich gesagt wurde.
- **Die Zusagen kommen automatisch heraus.** „Preis bis Donnerstag.“ „Beim Händler wegen der Lieferzeit fürs Blech anrufen.“ „Dem Gutachter die Fotos der Kehle schicken.“ Aus dem Gespräch gezogen — Sie schreiben nichts auf, Sie waren auf einer Leiter.
- **Die Zusagen laufen Ihnen hinterher.** Donnerstagsmorgen: „Sie haben Herrn Weber den Preis fürs neue Dach für heute zugesagt — soll ich das anschieben?“ 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 Adresse, Dachart und Umfang erfasst — das Angebot ist kein Punkt auf einer Liste, sondern ein Entwurf, der wartet, wenn Sie runterkommen.

Worauf Sie bestehen sollten — wie auch immer Sie es lösen

- ✓ Jeder Anruf im Namen Ihres Betriebs angenommen — auch um 18 Uhr, auch sonntags, auch am Morgen nach dem Sturm.
- ✓ Ein durchsuchbares Protokoll jedes Anrufs — „was war beim First vereinbart?“
- ✓ Zusagen landen dort, wo sie Ihnen hinterherlaufen — nicht im Block, nicht im Kopf.
- ✓ Auftragsdaten aus dem Anruf fließen in den Auftrag — nicht dreimal abgetippt.

DIE SELBSTBAU-VARIANTE

Ihre Nummer auf einen Telefonservice mit knappem Leitfaden umleiten — Name, Ort, kommt gerade Wasser rein, Dachart, „er ruft heute Nachmittag zurück“. Und Zusagen als Sprachmemo aufnehmen, bevor Sie losfahren. Allein das gewinnt Aufträge.

DIE GEMACHT-VARIANTE

Eine KI-Telefonanlage aus einem Guss (so etwas wie The Everything) deckt den ganzen Standard ab — angenommen, verschriftet, nach Dringlichkeit sortiert, Zusagen nachgehalten, Angebot aus dem Anruf entworfen. So oder so: nie einen Anruf — oder eine Zusage — fallen lassen.

04

KAPITEL VIER

Kalkulieren, bevor Sie vom Dach sind

Das zweitgrößte Leck: das Angebot, das „heute Abend“ rausgeht.

Was wirklich passiert: Sie machen die Begehung, schießen vierzig Fotos, sagen „das haben Sie heute Abend“ — dann kommen Sie nach sechs Stunden Sonne gar heim, und das Angebot entsteht um halb zehn. Oder morgen. Oder Donnerstag. Inzwischen hatte der Kunde am selben Tag zwei andere Dachdecker oben, und einer hat den Preis aus dem Transporter geschickt.

Tempo

gewinnt Aufträge

Nicht der Preis. Tempo. Der Dachdecker, dessen Angebot ankommt, während der Kunde noch auf den Fleck an der Decke schaut, gewinnt erschreckend oft — selbst wenn er teurer ist. Ein schnelles, professionelles Angebot signalisiert genau das, was ein Kunde mit undichtem Dach dringend will: Der Mann hat seinen Laden im Griff und kommt auch wirklich.

Der alte Rat hieß „Vorlagen nutzen, vom Handy aus kalkulieren“. Vergessen Sie das. KI-First heißt: **Die KI baut das Angebot. Sie prüfen es.** So sieht das heute in einem echten Dachdeckerbetrieb aus.

- **Sie reden, sie baut.** Kommen Sie runter, diktieren Sie, was Sie gesehen haben — „rund 200 Quadratmeter, Betondachstein, die Lattung ist auf der Nordseite hin, abdecken und neu in Blech eindecken, neue Unterspannbahn, alle Anschlussbleche und der First neu, Rinne und Fallrohre gleich mit, drei Tage, Gerüst an der hohen Seite“ — und daraus wird ein bepreistes, positioniertes, professionelles Angebot auf Ihrer Vorlage, mit Ihren Fotos drin.
- **Sie kalkuliert aus IHRER Historie.** Füttern Sie sie mit alten Angeboten, und sie lernt Ihre Sätze — Ihren Quadratmeterpreis fürs neue Dach, Ihren Laufmeter Rinne, Ihre Anfahrt und Ihre Margen. Andere Sätze für einen Bauunternehmer, dem Sie zuarbeiten, als für einen privaten Bauherrn? Sie hält das auseinander.
- **Sie kennt Ihre Regeln — weil Sie sie einmal beigebracht haben.** Was „liefern und montieren“ bei Ihnen enthält, Ihre Standardleistungen fürs neue Dach, Ihren Ansatz für Gerüst und Zugang, die Entsorgung, Ihren Verschnitt.
- **Sie schreibt die ehrlichen Stellen für Sie.** Der Satz, den jeder gute Dachdecker braucht und die Hälfte nicht schriftlich hat: „Der Preis setzt voraus, dass Lattung und Konstruktion tragfähig sind — das wissen wir erst, wenn ein paar Bahnen ab sind, und was wir finden, wird angeboten, bevor wir es anfassen.“ Sie setzt das jedes Mal rein, in Ihren Worten. Dieser Absatz ist der Unterschied zwischen einem Nachtrag und einem Streit.
- **Sie fängt auf, was Sie vergessen.** Ein echter Handwerksbetrieb hat einen Auftragsbericht eingegeben, und das KI-Angebot enthielt die Anfahrt, die ein bezahlter Kalkulator beim selben Auftrag vergessen hatte. Sie wird um halb zehn nicht müde und vergisst weder Container noch Zugang.

2–3 Tage

→ halber Tag

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

Dann das, was alle auslassen — **die Nachfassung.** Eine Nachricht, zwei Tage später: „Nur kurz: Ist der Preis fürs neue Dach angekommen? Ich erkläre Ihnen gern, was wir da oben gefunden haben.“ Diese eine Nachricht gewinnt mehr Aufträge als jede Preissenkung, weil die meisten Mitbewerber sie nie schicken. Bei einem neuen Dach wägt der Kunde richtig Geld ab und ist bei allem nervös — ein leiser Anstoß zur richtigen Zeit reicht oft, um ihn zu Ihnen zu kippen. KI-First ist die Nachfassung keine Gewohnheit, die Sie sich antrainieren. Sie passiert einfach.

ES GEHT NICHT UM DIE SOFTWARE

Es geht um den Standard: am selben Tag, professionell, aus Ihren eigenen Zahlen, Fotos dabei, ehrlich zu dem, was unter der Deckung liegt, nachgefasst. Ein Dachdecker mit einem Block, der diesen Standard hält, schlägt einen mit App, der ihn nicht hält. Die KI macht den Standard nur mühelos.

05

KAPITEL FÜNF

Bezahlt werden ohne peinliche Mahnerei

Die Arbeit ist gemacht. Jetzt müssen Sie an Ihr Geld — für die meisten Dachdecker ein zweiter, unbezahlter Job, vor dem keiner warnt. Mit der Versicherung wird es schlimmer.

7 Tage
statt 47

Die durchschnittliche Handwerkerrechnung wird rund sechs Wochen nach Versand bezahlt. Nicht, weil Kunden nicht zahlen wollen — die meisten vergessen es, und Ihnen ist das Mahnen unangenehm. Versicherungsarbeit ist noch langsamer: Sie bewegt sich, wenn der Gutachter sich bewegt. Also liegt das Geld draußen, während Sie einen Anhänger Bahnen und die Gerüstmiete über die Karte vorfinanzieren.

Das Hinterherlaufen ist ein **System**problem, kein Menschenproblem. Reparieren Sie das System, und Sie führen das peinliche Gespräch nie wieder — und schicken nie wieder die „ich hake nur kurz nach“-Nachricht.

Das System, das Sie bezahlt

1

Zahlungsart zur Auftragsart passend

Ein Leck-Notdienst wird bezahlt, bevor Sie aus der Einfahrt fahren — Sie waren eine Stunde da, sie sind trocken, rechnen Sie vor Ort ab. Ein privates neues Dach: Anzahlung vorab, Rest bei Fertigstellung. Ein Versicherungsfall läuft im Takt des Versicherers, braucht also Nachhalten statt Hoffen. KI-First ist es ein Satz: „Notdienst Wilson berechnen.“ Positionen aus dem Angebot, Ihre Bedingungen, seine Mail — fertig, bevor Sie im Transporter sitzen.

2

Bezahlen lächerlich leicht machen

Ein „Jetzt zahlen“-Link wird schneller bezahlt als „hier meine Bankverbindung“. Räumen Sie jeden Schritt zwischen Zahlenwollen und Erledigt weg.

3

Höfliche Erinnerungen automatisieren

Eine freundliche Erinnerung an Tag 3, 7 und 14 — automatisch, Sie schicken sie nie. Dann eine Monatsübersicht, und ein Hinweis nur, wenn jemand echt überfällig ist. Tausende wert in der Liquidität.

4

Den Gutachter wie einen Kunden nachhalten

Versicherungsarbeit vergessen nicht Sie — die vergisst ein voller Fremder mit 200 offenen Fällen. Sie bekommt eine höfliche, datierte, dokumentierte Nachfassung: Fotos, Umfang, Nachtrag, Rechnung, in einem Strang, den die KI warm hält. Die meisten warten einfach. Warten heißt entscheiden, zuletzt bezahlt zu werden.

06

KAPITEL SECHS

Das Postfach, das sich selbst führt

Ihr Postfach ist der Ort, an dem still Geld raussickert und Stress reinsickert.

Lieferantenauszüge, Kundenfragen, Blechbestellungen, Preislisten, der Umfang des Gutachters, der Bauunternehmer wegen eines Nachtrags, die Gerüstbestätigung — alles zwischen Werbung, alles kommt rein, während Sie mit nassen Händen auf einem Dach stehen. Ein Filialleiter, mit dem wir arbeiten, startete mit 24.000 unbearbeiteten Mails: „Ich las eine Mail, dann war sie weg. Ich hätte sie nicht mal wiedergefunden.“

Das Problem ist nicht zu viel Post. Es ist, dass das Wichtige und das Rauschen identisch aussehen, bis man alles liest — und dafür ist keine Zeit. KI-First wird das Postfach zu etwas, das schon erledigt ist, wenn Sie hinsehen:

- **Sortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, kommen nach oben, mit Begründung — „das ist der Umfang des Gutachters zum Fall Rossi, und die Unterspannbahn fehlt darin.“ Die Zeitfresser sind gefiltert, bevor sie einen Gedanken kosten.
- **Vorgeschrieben.** Standardantworten — „ja, wir machen Blech und Ziegel“, „wir sind drei Wochen ausgebucht, aber ein Leck schaffe ich diese Woche“, „hier grob der Quadratmeterpreis“ — geschrieben und wartend. Sie überfliegen, ändern, senden.
- **Auf Zuruf beantwortet.** Derselbe Leiter fragt heute einfach: „Was ist die aktuelle Preisänderung vom Lieferanten?“ — und sie findet die neueste sofort, selbst wenn sie dafür einen Hersteller mit dem Händler zusammenbringen muss, der unter anderem Namen antwortet.

WAS KEINER ERWARTET — SIE PASST AUF IHR GELD AUF

Weil die KI alles liest, fällt ihr etwas auf. Ein Betrieb: „Sie hat mir schon Tausende bei Fehlbestellungen gespart — sie sagte: Moment, nach Ihren letzten Aufträgen wollen Sie wahrscheinlich das hier.“ Bestellen Sie das falsche Profil oder die falsche Farbe, liegt ein ganzer Anhänger Bahnen da, den Sie auf kein Dach bekommen. Bei einem anderen hatte ein Lieferant versehentlich mit 50 % Abweichung berechnet — automatisch gemeldet, bevor gezahlt wurde.

Es geht nicht um ein klügeres Postfach. Es geht darum, dass eine Dachanfrage nie wieder unter einem Stapel Lieferantenauszüge stirbt.

07

KAPITEL SIEBEN

Ihr digitaler Büroleiter

Jeder Dachdeckerbetrieb hat einen Büroleiter. In den meisten sind Sie das — schlecht, um 22 Uhr, weil sonst keiner da ist.

+20 Aufträge
in einer Woche

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

Die Arbeit des Büroleiters ist Bindegewebe: Was ist heute dran, auf welchem Dach sind Sie wann, steht das Gerüst, bevor die Leute kommen, ist das Blech in der richtigen Farbe bestellt, wo sind die Vorher-Fotos vom Dach Henderson, hat der Gutachter geantwortet, ist der Kran für den Firstbalken bestellt. Sie müssen sie nicht einstellen. Sie brauchen das System, das sie führen würde.

Das Morgenbriefing

Bevor Sie den Schlüssel drehen: die Aufträge in Tourreihenfolge, wem Sie wegen Geld hinterher müssen, welche Fälle beim Gutachter liegen, was auf Material oder Gerüst wartet, und das eine, was Sie beißt, wenn Sie es vergessen. Zwei Minuten bei einem Kaffee — und Ihre Leute wissen es auch. In einer Sturmwoche ist das der Unterschied zwischen guten vierzehn Tagen und Chaos.

Auftragsakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, Angebot, jede Rechnung und Baustellennotiz hängt sich an den richtigen Auftrag — wenn der Kunde in acht Monaten wegen eines Flecks an derselben Kehle anruft, ist die ganze Historie da: was Sie gefunden haben, was Sie gemacht haben, wovon Sie gesagt haben, dass Sie es nicht anfassen.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Papierkram dieses Gewerks — die Gefährdungsbeurteilung für die Höhenarbeit, die Nachweise zu Auffanggurt und Anschlagpunkten, die Freimessung des zugelassenen Asbest-Fachbetriebs, die Produkt- und Garantieunterlagen zur Deckung, die Fotos, die der Versicherer sehen will — wird abgefragt, zum Auftrag abgelegt und dort gehalten, wo Sie es finden, wenn man fragt. Nie für Sie erfunden, und nie ein Ersatz für Ihr eigenes fachliches Urteil zur Sicherheit oder zum Dach selbst — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

Was nicht im System ist, gibt es nicht — Ihr Kopf hält das Dach, nicht den
THE EVERYTHING
Papierkram.

08

KAPITEL ACHT

Doppelt so groß aussehen, wie Sie sind

Ein Geheimnis, auf dessen Unkenntnis die großen Sturmtruppen bauen: „Professionell wirken“ ist größtenteils Darstellung — und Darstellung kostet heute fast nichts.

Ein Ein-Mann-Dachdecker und eine Firma mit fünfzig Leuten können dasselbe makellose Angebot mit Logo schicken, mit den Drohnenbildern und den Fotos der durchgerosteten Kehle drin. Der Kunde sieht keinen Unterschied — der Kleine, der sich Mühe gibt, wird also behandelt wie der Große und kann auch so abrechnen. Bei einem neuen Dach entscheidet der erste Eindruck über den Preiseinwand, denn der Kunde kann nichts beurteilen außer der Art, wie Sie aufgetreten sind.

Das Empfehlungs-Schwungrad — mit Absicht, nicht zufällig

- H** **Halten** — den ganzen Auftrag leicht und klar machen, damit man Sie ohne Zögern wiederholt.
- B** **Bewerten** — die Google-Bewertung genau dann erbitten, wenn die Freude am größten ist: beim ersten Starkregen nach dem Auftrag, wenn die Decke trocken bleibt. Automatisch, mit Link. Bewertungen gewinnen die nächsten zehn Aufträge, während Sie schlafen.
- E** **Empfehlen** — die ganze Straße hat denselben Sturm abbekommen und hat dasselbe zwanzig Jahre alte Dach. Zufriedene Kunden empfehlen den Nachbarn, wenn man es leicht macht und daran erinnert. „Hat es bei Ihnen in der Straße noch jemanden erwischt? Wir kümmern uns um die genauso.“
- N** **Nachverkaufen** — der Laubschutz, nach dem gefragt wurde, das Carportdach, die Dachentlüfter, die Rinnenreinigung im Herbst vor dem nächsten Sturm — das steht im Gesprächsprotokoll, erinnern Sie sich. Eine Erinnerung zur richtigen Zeit macht aus einem Auftrag drei.

Dieser Motor ist pures Gold, und fast niemand betreibt ihn — weil er heißt, das Langweilige zur perfekten Zeit zu tun, jedes Mal, für immer. Genau das macht ein System perfekt und ein voller Mensch nie.

HEUTE ANFANGEN — AUCH GANZ OHNE TECHNIK

Bitten Sie jeden zufriedenen Kunden um eine Bewertung, bevor Sie den Transporter packen, und schicken Sie Vorher-Nachher-Fotos zu jeder Rechnung. Nichts auf der Welt fotografiert sich besser als ein abgedecktes Dach neben einem fertigen — und außer Ihnen kommt da oben nie jemand hin, also zeigen Sie es. 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 Dachdecker es nicht zum Laufen bringen: Sie wollen alles auf einmal, sind mitten im Auftrag überfordert und fallen in die alte Art zurück. Also: eins nach dem anderen, ohne die Arbeit anzuhalten. Und fangen Sie vor der Saison an, nicht mittendrin.

1

Woche 1 — Das größte Leck stopfen: das Telefon

Jeder Anruf angenommen und erfasst, Zusagen automatisch herausgezogen, die dringenden nach oben sortiert. Das zahlt die ganze Übung sofort — und beim ersten Sturm danach spüren Sie genau, was es wert ist.

2

Woche 2 — Das Kalkulieren richten

Die KI entwirft das Angebot aus Ihrem Diktat vom Dach und Ihren alten Preisen; Sie korrigieren — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Angebote am selben Tag mit Fotos, mit Nachfassung nach zwei Tagen. Sehen Sie Ihrer Zuschlagsquote beim Steigen zu.

3

Woche 3 — Das Bezahlwerden richten

Notdienste in der Einfahrt berechnet, Anzahlungen auf neue Dächer, leichtes Bezahlen, automatische Erinnerungen und der Gutachter nach Plan nachgehalten — Sie geben alles frei, was mit Geld zu tun hat, bis die Leine verdient ist. Die Woche, in der Ihr Kontostand anders aussieht.

4

Woche 4 — Das Backoffice abgeben

Postfach sortiert und vorgeschrieben, Morgenbriefing läuft, Auftragsakten bauen sich selbst, Bewertungen werden automatisch erbeten.

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

Der Vertrauensregler — abgeben, ohne den Schlaf zu verlieren

Sie geben einem neuen Lehrling nicht am ersten Tag den Transporter und schicken ihn auf ein nasses Ziegeldach. Hier genauso:

1

Woche 1–2: Sie fragt bei allem

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

2

Woche 3–4: Sie fragt beim Wichtigen

Standardantworten gehen einfach raus; Geld, neue Kunden und alles, was an einen Versicherer geht, brauchen weiter Ihr Nicken.

3

Ab Monat zwei: Sie fragt bei Ausnahmen

Sie haben ihr wochenlang zugesehen. Jetzt läuft sie, und Sie bekommen das Morgenbriefing und die Hinweise. Sie sind weiter der Chef — Sie sind nur nicht mehr der Engpass.

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

- **Alle vier Wochen auf einmal machen.** Nicht. Eine pro Woche. Jede sichert einen Erfolg, bevor die nächste kommt.
- **Mitten in der Sturmsaison anfangen.** Richten Sie es in den ruhigen Monaten ein, damit es summt, wenn das Telefon losgeht. Niemand lernt ein neues System mit achtzig Leuten in der Warteschleife.
- **KI auf den alten Ablauf schrauben.** Wenn Sie jedes Angebot weiter in dieselbe alte Software tippen 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 ewig. Die hier bringen Sie bei — und sie wird jede Woche besser. Die Handwerker, die am meisten herausholen, reden den ganzen Tag mit ihr.
- **Auf perfekt warten.** Ein grobes System, das heute läuft, schlägt ein perfektes, das Sie einrichten, „wenn es ruhiger wird“. Es wird nie ruhiger — nur windiger.



BEVOR SIE DAS WEGLEGEN

Der 2-Minuten-Leck-Check

Seien Sie ehrlich. Haken Sie an, was gerade stimmt.

- ☐ Ich verpasse täglich Anrufe, weil ich auf einem Dach bin — und weiß nicht, wie viele Aufträge mich das gekostet hat.
- ☐ Am Morgen nach dem letzten großen Sturm habe ich sicher nicht jeden erreicht, der angerufen hat.
- ☐ Ich habe diesen Monat jemandem einen Preis oder Rückruf zugesagt — und es vergessen, bis nachgehakt wurde.
- ☐ Meine Angebote gehen öfter „heute Abend“ raus als am selben Tag.
- ☐ Ich fasse nach einem Angebot fürs neue Dach nicht immer nach.
- ☐ Ich fahre von einem Leck-Notdienst weg, ohne dafür bezahlt worden zu sein.
- ☐ Ich habe Versicherungsarbeit beim Gutachter liegen und weiß nicht, wie lange schon.
- ☐ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges geht unter.
- ☐ Wenn ein Kunde wegen einer Reparatur von letztem Jahr anriefe, bräuchte ich eine Weile für die Fotos.
- ☐ Meine Sicherheitsunterlagen, Garantien und Begehungsfotos liegen im Handschuhfach, in der Transporter-Ablage und in drei Chatverläufen.

0–2

Straffer Laden. Ein paar Handgriffe und Sie fliegen.

3–6

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

7+

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

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

Sollen wir es einrichten?

Alles in diesem Playbook können Sie selbst bauen — und sollten Sie auch, wenn Sie Zeit und Geduld haben. Viele tun das. Wenn es Ihnen lieber wäre, es wäre einfach erledigt — die KI, die Ihr Telefon annimmt, während Sie am First stehen, jede Zusage erfasst, Ihre Angebote baut, Ihren Rechnungen und Ihren Gutachtern hinterhergeht und Ihr Backoffice führt, alles aus einem Guss, diese Woche in Ihrem Dachdeckerbetrieb — dann ist das, was wir bauen. Es heißt The Everything.

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

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

Ehrliche Anmerkung: Das repariert keinen kaputten Betrieb, und es nimmt kein Dach ab, urteilt nicht darüber, ob es sicher ist, da oben zu sein, und entscheidet nicht, was unter der Deckung liegt — das bleiben Sie, Ihr Meisterbrief und Ihre Ausbildung. Was es repariert, ist der Bürojob, den Sie nach Feierabend umsonst machen.