

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Das KI-Playbook für Ladenbauer

Wie du im KI-Zeitalter einen Ladenbaubetrieb führst

— und werde der Ladenbauer, mit dem Geschäftsinhaber pünktlich eröffnen.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM TEILEN

THE EVERYTHING

Lies das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Ladenbaubetrieb: jemand am Telefon, ein Buchhalter, und trotzdem den Umfang, die Gewerke und den Terminplan auf einem Zettel im Transporter zwischen zwei Baustellen ausgerechnet.

Heute beantwortet ein guter Ladenbauer mit dem richtigen Setup jede Anfrage eines Geschäftsinhabers im Moment, in dem sie kommt, erfasst den Umfang gerade, gibt einen Terminplan, um den herum der Inhaber seine Eröffnung planen kann, und eröffnet ihn pünktlich — 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 Handwerker. Und schon gar kein Computer-Mensch — einer der Besten, die wir gesehen haben, hat vor zwei Jahren die Theken noch auf die Rückseite eines Lieferscheins gezeichnet. Er hat nur eines vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs** — die Anfragen, das Nachfassen, die sauber erfassten Angebote, die Terminplan-Updates, die Gewerke-Koordination, die Abschlagsrechnungen — kann sich jetzt selbst erledigen. Also steckte er seine Kraft dahin, wo das Geld und der Ruf sind: darauf, den Ausbau pünktlich abzuliefern, und darin, der Ladenbauer zu werden, mit dem ein Geschäftsinhaber jede Fläche eröffnet.

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 Ladenbauer aufgeben, bevor es zündet. Lies es von vorn bis hinten und du führst einen strafferen, profitableren Ladenbaubetrieb als jetzt, selbst wenn du nie einen Cent für Software ausgibst.

EIN KLARES WORT DAZU, WAS DEINS BLEIBT

Nichts hier entscheidet, wie ein Ausbau gebaut wird, setzt den Terminplan, oder ersetzt dein Urteil über Umfang, Gewerke und Zeitplan — und es ersetzt nie deinen Blick, dein Handwerk oder die Standards, nach denen die Arbeit gebaut wird. Es trägt den Papierkram. Was eine Fläche wirklich braucht, wie der realistische Zeitplan aussieht und wie die Gewerke und Genehmigungen getaktet werden, ist eine Entscheidung, die du triffst, nie eine Zahl, die ein Computer erfindet; wie der Möbelbau und der Ausbau zur Marke des Kunden abgeliefert werden, ist dein Handwerk; und einem Inhaber gerade zu sagen, was der Terminplan wirklich hergibt — und keinen Termin zu versprechen, den du nicht halten kannst — bleibt bei dir. Das alles bleibt deins, von vorn bis hinten.

Was drin ist

01 Das neue Spielfeld

Die 3 Dinge, an denen ein Geschäftsinhaber dich misst — und warum zuerst zu antworten den Ausbau gewinnt, bevor du vor Ort 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 Inhaber zuerst, buch die Besichtigung, und werde der, mit dem er jede Fläche eröffnet.

04 Kalkulier gerade — Umfang, Zeitplan und alles

Der besichtigte Preis, der realistische Zeitplan, und warum eine feste Telefonzahl und ein versprochener Termin die Warnsignale sind.

05 Beahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

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 Terminplan- und Gewerke-Koordinationsdaten, die sich selbst bauen.

08 Wirk doppelt so groß, wie du bist

Alles gebrandet, der Pünktlich-eröffnet-Beweis, und der Rollout und die Inhaber-Empfehlung als Spirale.

09 Die Umstellung in 30 Tagen

Eine Woche nach der anderen, das Vertrauens-Rad, und den Eröffnungstermin des Kunden nutzen — nie falscher Druck.



Der 2-Minuten-Leck-Check

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

01

CHAPTER ONE

Das neue Spielfeld

Ein Geschäftsinhaber, der wegen eines Ausbaus herumtelefoniert, kann deine früheren Läden nicht sehen — sie sind über die ganze Stadt verteilt, hinter den Marken anderer Leute. Er misst dich an dem, was er erreicht — und genau da verlieren die meisten Ladenbauer still die besten Kunden des Jahres.

Dein Kunde ist ein Geschäftsinhaber, der einen Mietvertrag unterschrieben hat und Miete auf eine leere Fläche zahlt — und das Einzige, wovor er sich wirklich fürchtet, ist, seine Eröffnung zu verpassen und Miete zu bluten, ohne einzunehmen. Der Auftrag geht an den, der drei Dinge zuerst richtig macht:

- 1 Bist du rangegangen — und hast eine klare Richtung gegeben?** Der erste Ladenbauer, der abnimmt und wie eine sichere Bank klingt, gewinnt die Besichtigung. Lass es durchläuten, während du auf der Baustelle bist, und sie rufen den nächsten — und eröffnen jede Fläche mit dem, der rangegangen ist.
- 2 Eröffnest du mich pünktlich?** Die eigentliche Angst des Inhabers ist der gesprengte Terminplan — Miete, die auf einen halbfertigen Laden läuft. Ein Ladenbauer, der einen realistischen Terminplan gibt und ihn hält, schlägt einen billigeren, der einen Termin verspricht, den er nicht halten kann, jedes Mal.
- 3 Wird es meine Marke?** Der Ausbau ist ihr Aushängeschild — die Fläche, in der jeder Kunde sie beurteilt. Markengerecht, sauber verarbeitet, koordiniert schlägt billig und grob jedes Mal.

Fällt dir auf, worum keins davon geht? Den günstigsten Preis. Alle drei drehen sich um Erreichbarkeit, Geradheit und Pünktlichkeit — genau das Zeug, das leicht liegen bleibt, wenn du drei Baustellen führst. Und die Gegenseite läuft längst auf KI. Die Frage ist nicht, ob KI in den Ladenbau kommt — sondern ob sie für dich oder gegen dich arbeitet.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal begünstigt die Technik den Kleinen. Die großen Ausbaufirmen 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, scharfe Ladenbauer kann jetzt aussehen und leisten wie die nationale Truppe — ohne die Gemeinkosten, und ohne dass ein Geschäftsinhaber je auf eine Mailbox stößt, wenn er einen Ausbau erfasst braucht, bevor seine Mietuhr ihn auffrisst.

„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 Ladenbauer, die einen Inhaber täglich durch Umfang, Zeitplan und Gewerke 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 beantwortet die Anfrage des Inhabers. Jemand rechnet den Umfang, die Gewerke und den Terminplan aus. Jemand behält die Genehmigungen, die Abschlagsrechnungen, die Gewerke-Koordination 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 Bauleiter: sag das Ergebnis, lass ihn die Schritte finden. Ein Inhaber ordert Material mit einer Nachricht vom Tresen des Händlers nach — „ich hol die Möbelbauplatte und die Beschläge für den Ausbau Café 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 erfasste Angebot und der Terminplan sind 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 Gestaltung, die Genehmigungen, die Entkernung, die Haustechnik, den Möbelbau und die koordinierten Gewerke benennt — und dass du nie eine feste Zahl oder einen Eröffnungstermin gibst, bevor du die Fläche erfasst hast — 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
Inhaber ruft an, während du einen Ausbau leitest	Mailbox. Sie rufen den nächsten Ladenbauer.	Beantwortet und qualifiziert, die Besichtigung gebucht — eine gerade, erfasste Zahl und ein realistischer Zeitplan bis zum Morgen.
Ein Gewerk oder eine Genehmigung rutscht und bedroht die Eröffnung	Du erfährst es spät, die Eröffnung steht auf der Kippe.	Markiert im Moment, in dem es sich bewegt, dem Inhaber gesagt, was es für den Termin heißt, bevor es beißt.
Ein Lieferanten-Preisliste-Update kommt	Unter 200 Mails begraben. Alte Preise im nächsten Angebot.	Herausgezogen, auf deine Sätze angewandt — „Platte und Beschläge hoch, Angebote angepasst.“
Ein Ausbau ist fertig	Fotos auf dem Handy, Übergabe nach Gefühl.	Übergabepaket versendet, die Bewertung erbeten, die nächste Fläche beim Inhaber 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 Ausbau-Anfrage ist hochwertig und verderblich: ein Geschäftsinhaber, der einen Ausbau erfasst haben will, hängt an einer Mietuhr, ruft ein paar Ladenbauer an und bucht den, der zuerst antwortet und klingt, als würde er den Termin halten — der langsame hört nie wieder was. Die Anfrage brummt um 16 Uhr, während du auf der Baustelle eine Entkernung koordinierst. Sie läutet durch. Der Inhaber ruft den nächsten Ladenbauer, bucht die Besichtigung, und jetzt ist der der, der den Laden eröffnet — und den nächsten, und den Rollout. Weg — und nicht nur dieser Ausbau, vielleicht jede Fläche, die dieser Inhaber je eröffnet.

Zuerst drin

gewinnt den Inhaber

Ein Geschäftsinhaber an der Mietuhr ruft den, der abnimmt und klingt, als würde er ihn pünktlich eröffnen. Eine verpasste Anfrage ist kein aufgeschobener Verkauf — es ist der Ausbau, und oft jede künftige Fläche 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 Kunden 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 Art der Fläche, die grobe Größe, den Stand der Gestaltung, den Wunsch-Eröffnungstermin, ob es eine Entkernung gibt — während du auf der Baustelle bist oder schläfst. Und sie tut das, was den Auftrag gewinnt: sie antwortet zuerst, jedes Mal, damit du der Ladenbauer bist, der die Besichtigung bucht, während die anderen noch auf der Mailbox sind.

Problem zwei — der Inhaber, den keiner gehalten hat

Ein Ladenbaubetrieb wird nicht auf einem Ausbau gewonnen — er wird gewonnen, indem du der Ladenbauer wirst, mit dem ein Geschäftsinhaber jede Fläche eröffnet. Die meisten Ladenbauer machen einen Auftrag und denken nie darüber hinaus. Der, der zuerst antwortet, sie pünktlich eröffnet und ihre Marke abgeliefert, ist der, den dieser Inhaber für die nächste Fläche anruft, für den Rollout, und den er jedem anderen Inhaber empfiehlt, der in die fertige Fläche kommt.

- ✓ Jede Anfrage im Namen deines Betriebs beantwortet — auch um 18 Uhr, auch am Sonntag, auch in der Woche, in der jeder Inhaber in der Stadt eine Mietuhr laufen hat.
- ✓ Ein durchsuchbarer Datensatz jedes Projekts — „was haben wir beim Café Rossi erfasst und kalkuliert, und wie war der Terminplan?“
- ✓ Nachfassaktionen, die dich vor den Inhabern halten, die zählen — damit du bei ihrer nächsten Fläche der bist, den sie anrufen.
- ✓ Projektdetails aus der Anfrage — die Fläche, der Gestaltungsstand, der Eröffnungstermin — fließen direkt in die Besichtigung, nicht dreimal getippt.

Das Telefon hört auf, das zu sein, was dich die besten Inhaber kostet, und wird das, was die Besichtigung bucht — und dich zum Ladenbauer macht, mit dem sie jede Fläche eröffnen.

04

CHAPTER FOUR

Kalkulier gerade — Umfang, Zeitplan und alles

Ladenbau hat eine Kalkulationsform, die die meisten Gewerke nicht haben: die Zahl ist nur die Hälfte — die andere Hälfte ist der Zeitplan, denn der Kunde kauft einen Eröffnungstermin so sehr wie einen Ausbau. Keins von beidem lässt sich am Telefon beurteilen.

Der Umfang und der Zeitplan

und der versprochene Termin ist der Verräter

Ein Ausbau ist ein Umfang UND ein Terminplan, kein Preis: die Gestaltung/Planung, die Genehmigungen, die Entkernung, die Haustechnik (Strom/Sanitär/Daten/Lüftung), der Möbelbau und die Oberflächen, die Gewerke getaktet zum Terminplan, und die Übergabe bereit zur Eröffnung. Der Pfuscher verspricht eine niedrige Zahl und einen Eröffnungstermin, den er nicht halten kann, um den Auftrag zu gewinnen, sprengt dann mitten im Projekt Zeitplan und Budget, und der Inhaber blutet Miete. Erfass es ordentlich, gib einen realistischen Zeitplan, um den herum der Inhaber seine Eröffnung planen kann, und preis es gerade — und du bist der Ladenbauer, mit dem ein Inhaber jede Fläche eröffnet.

Hier die ehrliche Wahrheit dieses Gewerks: **ein fester Preis und ein versprochener Eröffnungstermin am Telefon, ungesehen, sind die Warnsignale — nicht die Beruhigung.** Niemand kann einen Ausbau ordentlich kalkulieren oder takten, ohne die Fläche und die Gestaltung zu sehen. Der ehrliche Zug: eine grobe Richtung geben, dann die Fläche erfassen, bevor du eine feste Zahl und einen Termin festlegst.

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

- ✓ **Sie stellt zuerst die richtigen Fragen.** Aus der Anfrage arbeitet die KI durch, was den Preis und den Terminplan wirklich setzt — Art und Größe der Fläche, Gestaltungsstand, Haustechnik, Genehmigungen, Wunsch-Eröffnung — damit du die Besichtigung mit den richtigen Infos in der Hand buchst.
- ✓ **Sie kalkuliert aus DEINER Struktur.** Füttere sie mit deinen alten Ausbauten und sie lernt deine Sätze und deine Gewerke-Kosten — und entwirft eine gerade, erfasste Zahl mit Gestaltung, Genehmigungen, Haustechnik und koordinierten Gewerken benannt, nicht eine flache Zahl, die sie versteckt.
- ✓ **Sie baut einen realistischen Terminplan.** Sie vergisst nicht die Genehmigungs-Vorlaufzeiten oder die Gewerke, die getaktet werden müssen — damit der Zeitplan, den du gibst, einer ist, den du hältst.

Der Eröffnungstermin

das Versprechen, das du nicht fälschst

Hier der Vertrauenskiller dieses Gewerks: der Inhaber hat einen Mietvertrag, eine Eröffnung, Personal und Ware alles an einen Eröffnungstermin gebunden — und der Pfuscher verspricht diesen Termin, um den Auftrag zu gewinnen, obwohl er weiß, dass er ihn nicht halten kann, dann rutscht die Eröffnung und der Inhaber blutet Miete auf einem halbfertigen Laden ohne Einnahmen. Der ehrliche Ladenbauer ergöttert einen realistischen Zeitplan, gebaut aus dem echten Umfang, den Genehmigungen und den zu koordinierenden Gewerken, und hält ihn — und sagt klar, wenn ein Termin nicht machbar ist. Sich zu weigern, einen Termin zu versprechen, den du nicht halten kannst, ist kein verlorener Auftrag. Es ist der ganze Grund, warum ein Inhaber dich wählen sollte.

Die Besichtigung bei einem Ausbau ist keine Hürde — sie ist der Verkauf

Bei jedem Ausbau ist der Zug: gib eine grobe Richtung, buch die Besichtigung und erfass die Fläche, bevor du die Zahl und den Termin festlegst. Richtig gerahmt ist das keine Verzögerung — es sagt einem Inhaber, dass du seinen Auftrag nicht mit einem Fantasie-Zeitplan gewinnst und ihn dann seine Eröffnung kostest. „Ich geb dir jetzt einen Richtwert, und einen festen Preis und einen realistischen Zeitplan, sobald ich die Fläche erfasst habe, damit der Termin, den ich dir gebe, einer ist, an dem du wirklich eröffnen kannst“ macht deine Ehrlichkeit zum Grund, warum sie dich gewählt haben.

Und dann das, was alle auslassen — vor dem Inhaber bleiben. Eine Nachricht nach einem Ausbau: „Du bist offen und im Geschäft — das Übergabepaket ist bei dir. Wann kommt die nächste Fläche?“ Diese eine Gewohnheit gewinnt mehr Rollouts, 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: den Umfang ordentlich erfassen, einen Zeitplan geben, den du halten kannst, die Gewerke so koordinieren, dass die Eröffnung hält, und ihre Marke abliefern. Ein Ladenbauer 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 Ausbau gewonnen. Jetzt musst du an das Geld — und Ladenbau ist ein gestuftes Projekt: eine Anzahlung zum Start, Abschlagszahlungen, während es läuft, die Gewerke und das Material dazwischen zu finanzieren, und der gelegentliche Nachtrag, wenn die Fläche eine Überraschung auswirft.

Abschlagszahlungen

kein überraschender Nachtrag

Das Beruhigendste, was du für einen Inhaber tun kannst, ist beim Geld gerade und stetig zu sein: eine Anzahlung zum Start, Abschlagszahlungen, wenn der Ausbau seine Meilensteine trifft — Entkernung fertig, Haustechnik drin, Möbelbau montiert, Übergabe — und kein Nachtrag (eine geknüpfte Auflage, eine Haustechnik-Überraschung) als *Gespräch vor der Arbeit*, nicht danach gesprungen. Ein überraschendes „Extra“ bei der Übergabe ist genau das Ding, das aus einem Rollout-Kunden einen Einmal-Kunden macht. Stetiges, meilensteinbasiertes Abrechnen ist nicht nur fair — es ist dein stärkster Grund, für die nächste Fläche behalten 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 Start.** Eine klare Anzahlungsanforderung, wenn der Ausbau gebucht und erfasst ist, finanziert das Material und den Start — und bindet den Inhaber.
- 2 **Abrechnen an den Meilensteinen.** Abschlagszahlungen an sichtbare Meilensteine geknüpft — Entkernung, Haustechnik, Möbelbau, Übergabe — damit niemand das Projekt auf Vertrauen trägt und der Inhaber immer weiß, wo die Zahl steht.
- 3 **Melde den Nachtrag, bevor er beißt.** Wirft die Fläche eine Überraschung aus, hört der Inhaber, was es kostet und was es für die Eröffnung heißt, *bevor* die Arbeit weitergeht. Ein Gespräch, kein Hinterhalt bei der Übergabe.
- 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 Inhaber, der eine Gestaltung bestätigt, die Auflagen eines Vermieters, ein Gewerk, das seinen Termin bestätigt, Genehmigungs-Korrespondenz, ein Foto einer Fläche zum Erfassen, eine Bewertungs-Benachrichtigung, ein früherer Inhaber mit seiner nächsten Fläche — alles mit Werbung gemischt, alles kommt, während du auf der Baustelle drei Gewerke koordinierst. 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 sind die Ausbau-Auflagen vom Vermieter des Café Rossi, die betreffen den Terminplan.“
- ✓ **Entworfen.** Routine-Antworten — „ja, wir koordinieren alle Gewerke“, „wir können es Donnerstag erfassen“ — geschrieben und wartend. Du schaust, feilst, sendest.
- ✓ **Auf Abruf beantwortet.** „Was haben wir den Ausbau Rossi kalkuliert, und wann war der Eröffnungstermin?“ — 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 Ladenbaubetrieb 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 Ausbauten in Reihenfolge, welche Fläche eine Genehmigung oder ein Gewerk fällig hat (und welche eine Eröffnung bedroht, wenn es rutscht), welcher Inhaber ein Nachfassen bekommen sollte, wem du für eine Abschlagszahlung hinterherläufst, und die eine Sache, die den Terminplan beißt, wenn du sie vergisst. Zwei Minuten mit einem Kaffee — und dein Bauleiter weiß es auch.

Auftragsakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, jedes Angebot, jede Gestaltung und jeder Terminplan heftet sich selbst an die richtige Fläche — damit, wenn der Inhaber wegen der nächsten Fläche anruft, die ganze Geschichte da ist. Der Umfang, die Gewerke, der Zeitplan, die Oberflächen, der Eröffnungstermin — alles an einem Ort.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Umfang, der Terminplan, die Abschlagsrechnungen, die Gewerke-Koordination, das Übergabepaket — entworfen, versendet und dort gehalten, wo du sie findest. Nie ein Ersatz für dein Urteil über Umfang und Zeitplan — nur davor bewahrt, verloren zu gehen, während du drei Baustellen führst.

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 Ladenbauer, der dich pünktlich eröffnet“ — ist Präsentation, und Präsentation ist jetzt fast gratis.

Eine kleine Ausbau-Truppe und eine Fünfzig-Mann-Firma können denselben makellosen, gebrandeten Umfang und Terminplan senden — und dieselbe schnelle Antwort, denselben klaren Zeitplan, dieselben Fotos fertiger Ausbauten und dieselben echten Bewertungen von Geschäftsinhabern zeigen. In einem Gewerk, in dem ein Inhaber dir seine Eröffnung und seine Marke anvertraut, wird dem Kleinen, der organisiert und im Griff wirkt, vertraut wie dem Großen — und er wird für den Rollout behalten.

Die Empfehlungsspirale — mit Absicht, nicht zufällig

- 1 Halten** — antworte zuerst, eröffne sie pünktlich, liefere ihre Marke, sodass du der Ladenbauer bist, mit dem dieser Inhaber seine nächste Fläche eröffnet, ohne herumzuschauen.
- 2 Bewerten** — bitte um die Google-Bewertung im Moment, in dem ein Inhaber am glücklichsten ist, am Tag, an dem er eröffnet und ins Geschäft startet, automatisch, mit dem Link. Bewertungen und schnelle Antwort heben dein Ranking — und ein Inhaber, der einen Ladenbauer wählt, stützt sich auf beides.
- 3 Empfehlen** — ein Ausbau ist ein dauerhafter Ausstellungsraum: jeder Kunde und jeder andere Geschäftsinhaber, der in die Fläche kommt, sieht deine Arbeit und fragt „wer hat euren Laden gebaut?“. Es ist eins der stärksten Inhaber-zu-Inhaber-Empfehlungsnetze in den Gewerken.
- 4 Weiterverkaufen** — das ist das ganze Spiel. Ein guter Inhaber ist kein Ausbau, es ist sein ganzer Rollout: die nächste Fläche, und die danach. Es ist alles in der Auftragsakte. Ein Nachfassen zur richtigen Zeit macht aus einem Laden Jahre an Arbeit.

FANG HEUTE AN — SOGAR OHNE TECHNIK

Bitte jeden Inhaber um eine Bewertung an dem Tag, an dem er eröffnet und ins Geschäft startet, und lass immer die Tür offen — „ich mach gern deine nächste Fläche, und schick jeden Inhaber, der nach dem Ausbau fragt, zu mir.“ Ein Inhaber, der gerade pünktlich in einer Fläche eröffnet hat, die genau seine Marke 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 Ladenbauer es nicht zum Laufen bringen, ist, dass sie alles auf einmal versuchen, mitten im Projekt 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 Besichtigung gebucht. Das fängt sofort an, die ganze Übung zu bezahlen.
- 2 Woche 2 — Reparier die Kalkulation.** Die KI qualifiziert den Auftrag und entwirft eine gerade, erfasste Zahl und einen realistischen Terminplan aus deiner Struktur; du korrigierst — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Besichtigung vor jeder festen Zahl oder jedem Termin, Nachfassen nach jedem Auftrag.
- 3 Woche 3 — Reparier das Bezahlwerden.** Anzahlung zum Start, Abschlagszahlungen an den Meilensteinen, 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 Terminplan-/Koordinationsdaten bauen sich selbst, Bewertungen automatisch erbeten, die nächste Fläche 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 erfasste, getaktete Ausbau. Der Ausbau wird die pünktliche Eröffnung, die Abschlagszahlungen und die nächste Fläche vom selben Inhaber.

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

Du gibst einem neuen Bauleiter nicht am ersten Tag einen ganzen Ausbau. 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 Inhaber und alles mit Gewicht — Umfänge, Zeitpläne, Nachträge — 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 Ladenbauer 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 — der eigene Eröffnungstermin und die Mietuhr des Kunden sind die realste Dringlichkeit in jedem Gewerk. Nutz die ehrliche: „wir haben dich offen an dem Termin, ab dem du Miete zahlst.“
- ✓ **Über den Preis konkurrieren.** In dem Moment, in dem du gewinnst, indem du der billigste bist, bist du der, der die Koordination ausdünnen oder einen Termin versprechen muss, den er nicht halten kann, damit die Zahl aufgeht — und das ist die gesprengte Eröffnung. Ein Inhaber zahlt für einen Ladenbauer, der ihn pünktlich in seiner Marke eröffnet — dem Termin vertraut zu werden gewinnt den Rollout, nicht der niedrigste Preis.



BEVOR DU DAS WEGLEGST

Der 2-Minuten-Leck-Check

Den meisten Ladenbauern fehlt es nicht am Können — sie verlieren Inhaber. Dein Geld liegt nicht darin, Fremde mit einem billigen Preis zu gewinnen; es liegt darin, der Ladenbauer zu werden, mit dem ein Geschäftsinhaber jede Fläche eröffnet, denn ein guter Inhaber ist sein ganzer Rollout und seine Empfehlung an jeden anderen Inhaber, der in die fertige Fläche kommt. Das ist der Verräter: zuerst antworten, gerade erfassen, pünktlich eröffnen, ihre Marke abliefern. Sei ehrlich — hak die an, die gerade wahr sind.

- ✓ Ich bin oft langsam bei Anfragen — und weiß nicht, wie viele Inhaber die Verzögerung mich gekostet hat.
- ✓ Die Anfrage eines Inhabers blieb unbeantwortet und er buchte den nächsten Ladenbauer.
- ✓ Ich habe am Telefon einen Festpreis oder Termin auf eine Fläche gegeben, die ich nicht erfasst hatte — und den Ausrutscher getragen.
- ✓ Ich habe einen Ausbau über eine niedrige Zahl und einen Zeitplan gewonnen, den ich nicht halten konnte.
- ✓ Ich habe den Eröffnungstermin eines Kunden verpasst und ihn Miete bluten lassen.
- ✓ Ich bleibe nicht vor früheren Inhabern, also eröffnen sie ihre nächste Fläche mit einem anderen.
- ✓ Meine Umfänge, Terminpläne und Gewerke-Buchungen leben im Kopf und im Handy, nicht an einem Ort.
- ✓ Ein Gewerk oder eine Genehmigung ist gerutscht und ich erfuhr es zu spät für die Eröffnung.
- ✓ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges — eine Vermieter-Auflage, eine Abschlagszahlung — geht unter.
- ✓ Würde ein Inhaber nach seiner Ausbau-Historie fragen, bräuchte ich eine Weile, sie zu finden.

0–2

Straffer Laden. Ein paar Feinschliffe und du bist der Ladenbauer auf mehr Rollouts.

3–6

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

7+

Mann, du machst die harte Projektarbeit und überreichst den Inhaber 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, sie pünktlich in ihrer Marke zu eröffnen, und jeden Inhaber in seinen ganzen Rollout und Empfehlungen an jeden Inhaber zu drehen, der in die Fläche kommt. 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 Geschäftsinhaber anruft, den Auftrag qualifiziert und die Besichtigung bucht, ein gerades, erfasstes Angebot und einen realistischen Terminplan mit Gestaltung, Genehmigungen, Haustechnik und Gewerken ehrlich benannt entwirft, die Anzahlung nimmt und an den Meilensteinen abrechnet und einen Nachtrag markiert, bevor er beißt, die Terminplan- und Koordinationsdaten führt und die nächste Fläche von jedem Inhaber holt, den du pünktlich eröffnet hast — alles in einem, diese Woche in deinem Ladenbaubetrieb 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 Abschlagsrechnung, die Nachricht eines Inhabers — 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 Ausbauten laufen auf the-everything-app.com — keine Kreditkarte fürs Anschauen.

Ehrliches Wort: das repariert keinen kaputten Betrieb, und es erfasst die Fläche nicht, setzt den Zeitplan nicht und koordiniert die Gewerke nicht vor Ort — das bleibt du, dein Blick und dein Urteil. Was es repariert, ist der Büro-Job, den du nach Feierabend gratis gemacht hast.