

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Das KI-Playbook für die Photovoltaik

Wie man einen Solar-Betrieb im Zeitalter der KI führt

— und gewinnt mehr der Angebote, auf denen du schon stehst.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM TEILEN

THE EVERYTHING

Lies das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Solar-Betrieb: jemand am Telefon, eine Buchhaltung — und trotzdem im Transporter zwischen zwei Terminen die Anlagengröße, die Vergütung und die Dachlast auf einem Zettel ausrechnen.

Heute beantwortet ein Ein-Kolonnen-Betrieb mit dem richtigen Setup jede Anfrage im Moment, in dem sie eingeht, macht geradere und ehrlichere Angebote, bleibt die Wochen über dran, in denen der Kunde vergleicht — und schließt mehr dieser Drei-Angebote-Shortlists ab als ein Zehn-Kolonnen-Laden auf der anderen Seite der Stadt. Und er verbringt keine Nacht mehr mit Papierkram.

Er ist nicht schlauer als du. Er ist kein besserer Monteur. Und schon gar kein Computermensch — einer der Besten, die wir gesehen haben, hat vor zwei Jahren die Aufträge noch auf einem Block auf dem Beifahrersitz kalkuliert. Er hat nur eins vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs** — die Anfragen, das Nachfassen, die ehrlichen Angebote, den Förder-Papierkram, die Anzahlungen und Abschläge, die Rechnungen, die Nachweise für Anmeldung und Netzanschluss — kann sich heute von selbst erledigen. Also steckt er seine Energie dahin, wo das Geld ist: aufs Dach und darauf, aus vorsichtigen, vergleichenden Käufern Kunden zu machen, die unterschreiben und weiterempfehlen.

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

EIN KLARES WORT DAZU, WAS DEINS BLEIBT

Nichts hier sagt einem Haushalt eine feste Ersparnis zu, verspricht, was ein Dach liefert, oder entscheidet die Anlagenauslegung — und es ersetzt nie deine Begehung vor Ort, deinen Fachbetriebs-Nachweis oder die Regeln der Technik, für die du geradestehst. Es trägt den Papierkram. Ob Dach und Zählerschrank taugen, ist eine fachliche Einschätzung; was eine Anlage realistisch spart, ist eine gerechnete Prognose, kein Versprechen; wer zu welchen Konditionen zahlt, ist ein Vertrag; und welche Anlage in welcher Größe aufs Dach kommt, binden die Normen und dein Nachweis. All das bleibt deins, von Anfang bis Ende.

Was drinsteht

01 Das neue Spielfeld

Die 3 Dinge, an denen ein vorsichtiger, vergleichender Käufer dich misst — und warum der Auftrag halb gewonnen ist, bevor du aufs Dach steigst.

02 Denk KI-zuerst

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

03 Verpass nie wieder einen Auftrag

Antworte zuerst, setz den Preis-Anker und bleib die Vergleichswochen über dran — denn der Erst-Antworter gewinnt meist.

04 Kalkuliere, bevor du losfährst

Warum eine ehrliche Zahl eine echte Vor-Ort-Begehung braucht — und wie die KI den Auftrag qualifiziert und die Begehung bucht, bevor eine Kolonne rollt.

05 Beahlt werden ohne peinliches Nachtelefonieren

Anzahlung, Abschlag und Finanzierung — und die Vergütung ehrlich erklärt, in klaren Worten.

06 Das Postfach, das sich selbst führt

Sortiert, vorformuliert und dein Geld im Blick — sogar auf der Fahrt vorgelesen.

07 Dein digitaler Büroleiter

Die Morgenübersicht, Auftragsakten und Nachweise, die sich selbst aufbauen.

08 Wirke doppelt so groß, wie du bist

Alles mit Logo, der Beweis, dass es euch noch gibt, und das Speicher-, Wallbox- und Empfehlungs-Schwungrad, das sich selbst nährt.

09 Die Umstellung in 30 Tagen

Eine Woche nach der anderen, das Vertrauensrad und eine echte Förderfrist — nie ein falsches „nur heute“.



Der 2-Minuten-Leck-Check

Finde genau, wo du Angebote verlierst, auf denen du schon stehst — und was du zuerst reparierst.

01

CHAPTER ONE

Das neue Spielfeld

Wer gerade eine erschreckende Stromrechnung geöffnet hat, beim Nachbarn die Module aufs Dach gehen sah oder ein E-Auto gekauft hat, kann einen guten Betrieb nicht von einem unseriösen unterscheiden. Er misst dich an dem, was er erreichen kann — und genau da verlieren die meisten Solar-Betriebe still die beste Arbeit des Jahres.

Niemand ruft in Panik an — das ist das Gegenteil eines Notfall-Gewerks. Er trägt sich seit Monaten mit dem Gedanken, holt drei oder mehr Angebote und fürchtet vor allem eins: übers Ohr gehauen zu werden. Er ruft die Liste durch, entscheidet aber über Wochen. Der Auftrag geht an den, der drei Dinge zuerst richtig macht:

- 1 Hast du zuerst geantwortet — und den Ton gesetzt?** Die erste ordentliche Antwort gewinnt den Termin und den Anker: rund 78 % kaufen am Ende bei dem, der zuerst dran war, weil dieses erste Angebot die Zahl ist, an der jedes weitere gemessen wird. Bist du langsam, bist du das dritte Angebot, an das sich keiner erinnert.
- 2 Klangst du ehrlich statt aufdringlich?** Wer die gerade Antwort gibt — „einen sauberen Preis kann ich erst nennen, wenn ich dein Dach gesehen habe“ — und offen zum Vergleichen einlädt, gewinnt das Vertrauen. Ein „unterschreib heute“ wirkt hier wie Betrug, nicht wie ein Schnäppchen.
- 3 War es leicht, mit dir zu tun — und gibt es euch in zehn Jahren noch?** Eine echte lokale Adresse, ein prüfbarer Fachbetriebs-Nachweis, echte Bewertungen, ein schriftliches Aufmaß nach einer richtigen Begehung. In einem Gewerk, in dem hunderte Betriebe pleitegingen und Kunden im Stich ließen, gewinnt, wer seriös und auf Dauer gebaut ist.

Merkst du, worum es bei keinem davon geht? Wie sauber du die Kolonne führst. Alle drei drehen sich darum, erreichbar zu sein, ehrlich zu klingen und den Papierkram zu führen — genau das, was du nach einem Tag auf dem Dach hasst. Und das sagt dir keiner: die andere Seite läuft längst mit KI. Die Frage ist nicht, ob KI in die Photovoltaik kommt — sondern ob sie für dich arbeitet oder gegen dich.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal begünstigt die Technik den Kleinen. Die großen Ketten, die das Gewerk aufrollen, brauchen Gremien, Rollouts und Schulungen. Du entscheidest dich am Dienstag und antwortest ab Freitag als Erster. Das Spielfeld hat sich gedreht: der kleine, schnelle, ehrliche Betrieb kann jetzt aussehen und liefern wie die überregionale Marke — ohne deren Gemeinkosten.

„Aber ich bin kein Computermensch“

Die Handwerker, die das am besten machen, sind es auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger, den wir sahen, hat 26 Jahre auf dem Bau und nahm erst vor drei Jahren einen Computer in die Hand. Seine Worte: **„Kümmer dich nicht um Rechtschreibung. Kümmer dich nicht um Grammatik.“** Wenn du eine Nachricht tippen oder eine Sprachnachricht hinterlassen kannst, führst du alles in diesem Handbuch. Sagen zu können, was du willst, ist die neue Anforderung — und Monteure, die einem vorsichtigen Käufer täglich seine Optionen erklären, können das längst.

200–800

€

+ pro Monat

So viel kostet Auslegungs-, Kalkulations- und Auftragssoftware üblich — und du tippst und telefonierst trotzdem selbst hinterher. Ein Inhaber zahlte tausend Euro im Monat für Werkzeuge, die sein Team kaum nutzte. Alles in diesem Handbuch ersetzt entweder diese Ausgabe oder holt sie wieder rein.

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

02

CHAPTER TWO

Denk KI-zuerst

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

Jeder Ablauf in deinem Betrieb fußt auf einer Annahme: ein Mensch macht jeden Schritt. Jemand beantwortet die Anfrage. Jemand erstellt die Auslegung und tippt das Angebot. Jemand telefoniert der Anzahlung und dem Netzanschluss-Papierkram hinterher. Dein ganzer Tag ist um diese Annahme gebaut — und die ist gerade gestorben.

Automatisiere nicht deinen alten Ablauf. Zeichne ihn neu — mit der KI zuerst an allem, und dir als Aufsicht. Drei Denk-Wechsel:

Wechsel eins — delegiere Ergebnisse, nicht Schritte

Hör auf zu denken „welche Knöpfe drücke ich“. Du sprichst jetzt mit deinem Betrieb wie mit einem guten Gesellen: nenn das Ergebnis, lass ihn die Schritte finden. Ein Inhaber bestellt Material mit einer Nachricht vom Tresen des Großhandels — „hol die Schienen und zwei Wechselrichter für den Auftrag Berger“ — und die Bestellung, die Ausgabe und die Buchung erledigen sich selbst.

Wechsel zwei — KI zuerst, du danach

Die KI macht den ersten Durchgang von allem, und du gibst frei, feilst oder verwirfst. Das Angebot ist entworfen, bevor du dich hinsetzt. Ein Kunde beschrieb es so: „**Neun von zehn Mal ist es perfekt.**

Einfach — ja, senden.“ Deine Arbeit schrumpft auf zehn Sekunden Urteil statt vierzig Minuten Tippen.

Wechsel drei — Korrekturen sind Investitionen

Bei normaler Software korrigierst du denselben Fehler ewig. Bei KI korrigierst du ihn einmal. Sag ihr, dass ein Standard-Angebot die Zählerschrank-Prüfung enthält, dass ein verschattetes Dach immer die Optimierer-Option bekommt und dass du nie eine feste Ersparnis zusagst, bevor du das Dach begangen hast — sie antwortet: „**Das merke ich mir ab jetzt.**“ Jede Korrektur verzinst sich. Nach einem halben Jahr 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 anfasst?“

INTERAKTION	DER ALTE WEG	KI-ZUERST
Anfrage kommt, während du auf dem Dach bist	Mailbox. Verloren an den, der zuerst antwortete.	Beantwortet und qualifiziert, Vor-Ort-Begehung gebucht — eine ehrliche Spanne bis zum Morgen entworfen.
Falsches Material kommt vom Großhandel	Du merkst es auf der Baustelle, telefonierst dem Tresen hinterher, verlierst den Slot.	Gegen den Auftrag markiert, automatisch nachbestellt — du hörst nur, wenn es wieder hakt.
Preisliste des Großhandels wird aktualisiert	Vergraben unter 200 Mails. Alte Preise im nächsten Angebot.	Ausgelesen, auf deine Sätze übertragen — „Module und Wechselrichter auf sechs Positionen teurer.“
Auftrag fertig	Rechnung „heute Abend“. Speicher nie angeboten.	Abschlag aus dem Transporter gesendet. Speicher und Monitoring angeboten, solange sie zufrieden sind.

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

03

CHAPTER THREE

Verpass nie wieder einen Auftrag

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

Die wertvollste Arbeit in der Photovoltaik kommt nicht als Notfall. Sie kommt als überlegte Anfrage von jemandem, der im nächsten Monat drei Angebote sammelt — und sie ist verderblich, ganz ohne Panik. Wer zuerst antwortet, gewinnt den Termin und setzt den Preis-Anker. Wer langsam ist, wird das vergessene dritte Angebot. Die Anfrage brummt um 16 Uhr im Transporter, während du auf dem Dach stehst. Sie klingelt durch. Der Käufer ruft den Nächsten auf der Liste an, und jetzt setzt der den Anker statt dir. Weg.

78 %

kaufen beim Erst-Antwörter

Die Abschlusschance ist in den ersten fünf Minuten bis zu achtmal höher, und ein Lead verliert das meiste seines Werts, wenn du ihn nicht schnell erreichst — weil das erste ordentliche Angebot den Anker setzt, an dem jedes weitere gemessen wird. Eine verpasste Anfrage ist kein aufgeschobener Verkauf — es ist der Anker, und meist der Auftrag, dem Wettbewerber geschenkt. Und langsame Antwort drückt dein Suchranking, also kostet sie dich auch den nächsten.

Der Käufer, der bereit ist zu kaufen, spricht nicht auf die Mailbox. Er ruft den Nächsten an. 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 — die Anfrage, die du nicht annehmen konntest

Eine KI-Empfangskraft nimmt im Namen deines Betriebs ab, rund um die Uhr, klingt am Telefon ruhig und normal und erfasst jedes Detail — Dachart, groben Verbrauch, ob sie einen Speicher wollen, wem das Objekt gehört — während du auf dem Dach bist oder schläfst. Und sie tut das, was den Anker gewinnt: sie antwortet zuerst, jedes Mal, so bist du die Zahl, an der die anderen Angebote gemessen werden.

Problem zwei — das Nachfassen, das keiner gemacht hat

Ein Solar-Auftrag wird nicht beim ersten Anruf gewonnen — er wird in den Wochen danach gewonnen, während der Käufer seine zwei, drei anderen Angebote sammelt. Die meisten Betriebe antworten einmal und werden still. Wer in ehrlichem Kontakt bleibt — „warum ist eures nicht das billigste?“ und „gibt es euch für die Garantie noch?“ beantwortet — steht am Ende noch, wenn unterschrieben wird.

- ✓ Jede Anfrage im Namen deines Betriebs beantwortet — auch um 18 Uhr, auch sonntags, auch in der Woche, in der eine Förderfrist jedes Solar-Telefon der Stadt gleichzeitig klingeln lässt.
- ✓ Ein durchsuchbares Protokoll jedes Anrufs — „was haben wir zum Speicher vereinbart und wer zahlt die Anzahlung?“
- ✓ Nachfassen über das ganze Vergleichsfenster — Tag 2, Tag 7, Tag 20 — so bist du das Angebot, an das sie sich erinnern, nicht das, das still wurde.
- ✓ Auftragsdetails aus der Anfrage — Verbrauch, Dach, Zugang, wem das Objekt gehört — fließen direkt in den Auftrag, nicht dreimal neu getippt.

Das Telefon hört auf, das zu sein, was dich die besten Aufträge kostet, und wird das, was die Begehung bucht — und dich die Wochen über im Spiel hält, in denen sie entscheiden.

04

CHAPTER FOUR

Kalkuliere, bevor du losfährst

Solar hat eine Kalkulationsfalle, die die meisten Gewerke nicht haben: die ehrliche Antwort auf „wie viel spare ich?“ am Telefon ist oft „das kann ich sauber erst sagen, wenn ich dein Dach gesehen habe“ — und aus deinem Mund kann das nach einer Ausrede klingen.

Kein Festpreis

am Telefon

Du hast das Dach, die Verschattung, den Zählerschrank und den Verbrauch nicht gesehen. Ein verschattetes Ost-West-Dach, ein einfaches nach Süden, ein Ziegeldach mit Mehraufwand, ein Zählerschrank, der ertüchtigt werden muss — völlig andere Arbeit und Kosten, nichts davon aus einem Satellitenbild erkennbar. Ein Festpreis am Telefon — oder eine „zugesagte“ Ersparnis — ist geraten. Es ist auch genau der Zug der Unseriösen: schätz hoch und du verlierst den Auftrag; schätz niedrig und du legst drauf oder kommst mit einem Nachtrag an der Tür, der Vertrauen und Bewertung verbrennt.

Also kalkuliert der ehrliche Betrieb die *Struktur* selbstsicher und verschiebt die *Zahl* ehrlich: eine echte Vor-Ort-Begehung, dann eine Auslegung und ein schriftliches Angebot mit der tatsächlichen Technik, einer realistischen Ersparnis-Spanne und offengelegten Annahmen. Eine feste Rundum-Ersparnis, ungesehen genannt, ist kein Selbstvertrauen — es ist das Amateur-Signal, und Käufer lesen es als Betrugsmarker.

KI-zuerst-Kalkulation macht das leicht: die KI *qualifiziert* den Auftrag, bevor eine Kolonne rollt. So sieht das heute in einem echten Solar-Betrieb aus.

- ✓ **Sie stellt zuerst die richtigen Fragen.** Aus der Anfrage arbeitet die KI durch, was den Preis wirklich setzt — Dachart, Ausrichtung und Neigung, groben Verbrauch, ob sie einen Speicher wollen und wem das Objekt gehört, bei einem geteilten Dach die Eigentümergemeinschaft (WEG) — damit du eine echte Begehung buchst, kein Vielleicht.
- ✓ **Sie kalkuliert aus DEINER Struktur.** Füttere sie mit deinen alten Aufträgen, und sie lernt deine kWp-Sätze, deine Speicher-Preise und deine Dach-Zuschläge — und gibt eine ehrliche, begrenzte Spanne, nicht eine Zahl, die du nicht halten kannst.
- ✓ **Sie fängt, was du vergisst.** Sie wird nicht müde und lässt die Zählerschrank-Ertüchtigung, das Monitoring oder die Tatsache weg, dass ein stark verschattetes Dach einen anderen Wechselrichter braucht.

Bis zu 7x

mehr aus einer
gespeicherten kWh

Darum zählt die Begehung, nicht die Telefon-Schätzung: weil die Einspeisevergütung heute nur noch wenige Cent bringt, ist eine kWh, die der Haushalt selbst nutzt, ein Mehrfaches einer eingespeisten wert — bis zu etwa siebenmal. Die echte Ersparnis hängt also daran, wie und wann dieses Haus Strom braucht, was du erst nach einer Begehung sauber modellieren kannst — und darum dreht ein Speicher, der den eigenen Strom für später sichert, das ganze Bild.

Das schriftliche Vor-Ort-Aufmaß ist keine Bürokratie — es ist der Verkauf

Weil die ehrliche Zahl davon abhängt, was du am Objekt findest, ist der Zug: jetzt die Begehung buchen und den Preis danach schriftlich festhalten, bevor jemand unterschreibt. Richtig gerahmt ist das keine Verzögerung — es ist das, was einem vorsichtigen Käufer sagt, dass du nicht der Anbieter bist, der am Telefon hoch schätzt und hofft. „Ein schriftliches Angebot geben wir dir, nachdem wir dein Dach wirklich gesehen haben“ macht deine Ehrlichkeit zum Grund, warum sie dich nahmen.

Dann das, was alle auslassen — das Nachfassen. Eine Nachricht, ein paar Tage später: „Kurz gefragt, ist die Auslegung und die Ersparnis-Spanne angekommen?“ Diese eine Nachricht gewinnt mehr Aufträge als jede Preissenkung. KI-zuerst ist das Nachfassen keine Gewohnheit, die du aufbaust. Es passiert einfach.

ES GEHT NICHT UM DIE SOFTWARE

Es geht um den Standard: qualifiziere, bevor du losfährst, sag nie eine feste Ersparnis zu, die du nicht gerechnet hast, halte sie nach einer echten Begehung schriftlich fest, fass über das ganze Vergleichsfenster nach. Ein Betrieb mit einem Notizblock, der diesen Standard hält, schlägt einen mit App, der es nicht tut. Die KI macht den Standard nur mühelos.

05

CHAPTER FIVE

Bezahlt werden ohne peinliches Nachtelefonieren

Du hast den Auftrag gewonnen. Jetzt musst du an dein Geld — und in der Photovoltaik ist das selten eine Rechnung am Ende. Da sind eine Anzahlung, ein Abschlag, manchmal eine Finanzierung, und eine Einspeisevergütung, die alle verwirrt.

Die Vergütung

ehrlich erklärt

Die Einspeisevergütung ist kein Rabatt, der vom Preis abgeht, und kein Scheck, den der Kunde später jagt: für eingespeisten Strom gibt es einen festen Satz, ab Inbetriebnahme über Jahre gesichert — aber er ist niedrig, und für spätere Anlagen sinkt er Schritt für Schritt. Die Unseriösen blasen seinen Wert auf oder verkaufen eine „Förderung“ als zeitlich begrenztes Geschenk. Nenn den echten Wert ehrlich, zeig, dass der eigentliche Hebel heute der Eigenverbrauch ist — selbst nutzen statt fast verschenken — und mach kein Geschenk daraus. Diese Ehrlichkeit spürt der Kunde.

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

- 1 **Nimm die Anzahlung im Moment der Unterschrift.** Ein Kartentipp oder ein „jetzt zahlen“-Link bei der Zusage schlägt „hier sind unsere Bankdaten“ — und sichert den Auftrag gegen die anderen zwei Angebote.
- 2 **Stell den Abschlag automatisch.** Anzahlung bei Unterschrift, dann der Rest bei Netzanschluss — oder dem Finanzierungs-Abruf — zu den vereinbarten Punkten gestellt, damit sich keiner erinnern muss.
- 3 **Biete ehrliche Finanzierung, ohne versteckten Aufschlag.** Wenn sie finanzieren, liegen Zins und Konditionen auf dem Tisch — nie eine Vermittler-Provision still in den Preis gerollt, genau das, was die Unseriösen tun.
- 4 **Verschärf den Ton nur, wenn du musst.** Die meisten zahlen bei der ersten oder zweiten Erinnerung. Du bleibst den ganzen Weg der Gute.

Geld ist Geld: das ist der eine Ort, an dem du die KI am Anfang an der kurzen Leine hältst. Sie entwirft, du gibst frei — bis du sie einen Monat lang richtig liegen sahst.

06

CHAPTER SIX

Das Postfach, das sich selbst führt

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

Großhandels-Abrechnungen, Datenblätter, der Netzbetreiber, der einen Anschluss genehmigt, ein Bauleiter, der vor der Übergabe einen Anschlussstermin drängt, ein Kunde mit einer Frage zu seinem Monitoring, Förderformulare, Preislisten-Updates — alles gemischt mit Müll, alles landet, während du auf dem Dach stehst, in einer Hand die Bohrmaschine, in der anderen eine Schiene. Ein Handwerker 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, steigen nach oben, markiert mit dem Warum — „die ist vom Netzbetreiber, der deinen Anschluss genehmigt.“
- ✓ **Vorformuliert.** Routine-Antworten — „ja, wir bauen Speicher zu neuen Anlagen“, „wir sind bis nächsten Monat ausgebucht“ — geschrieben und wartend. Du schaust drüber, feilst, sendest.
- ✓ **Auf Abruf beantwortet.** „Was haben wir dem Auftrag Weber für die 10-kWp-Anlage und den Speicher angeboten?“ — und sie findet es sofort.

DER TEIL, DEN KEINER ERWARTET — SIE HÜTET DEIN GELD

Weil die KI alles liest, fängt sie Dinge. Ein Betrieb: „Sie hat mir schon tausende an falsch bestelltem Material gespart — sie sagte, Moment, nach deinen alten Aufträgen willst du wohl dieses.“ Ein anderer hatte einen Lieferanten, der versehentlich mit 50 % Abweichung fakturierte — automatisch markiert, bevor es bezahlt war.

07

CHAPTER SEVEN

Dein digitaler Büroleiter

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

Eine Woche

ohne Büro-Admin

Die Bürokraft eines Handwerksbetriebs 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 Nachtelefonieren nicht aufhörten, als sie weg war.

Die Morgenübersicht

Bevor du den Schlüssel drehst: die heutigen Aufträge in Reihenfolge, welche Anlage auf Material vom Großhandel wartet, welche Anfrage heute ein Nachfassen bekommen sollte, wen du wegen einer Anzahlung erinnerst, und das eine Anschlussformular, das dich beißt, wenn du es vergisst. Zwei Minuten mit einem Kaffee — und dein Kollege weiß es auch.

Auftragsakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, jede Auslegung, jedes Angebot, jede Aufmaß-Notiz und Mail heftet sich an den richtigen Auftrag — so ist, wenn der Kunde in acht Monaten wegen eines Speichers anruft, die ganze Historie da. Die Anfrage, die Begehung, die notierte Verschattung, die Garantiebedingungen, die Anschlussgenehmigung — alles an einem Ort.

Der Papierkram ohne das Grauen

Das Begehungs-Protokoll, der Elektro-Nachweis, der Netzanschluss-Papierkram, die Übergabemappe fürs Gewerbe-Konto — angestoßen, gegen den Auftrag erfasst und dort gehalten, wo du sie findest. Nie für dich erfunden, und nie ein Ersatz für deine eigene Begehung vor Ort — nur davon abgehalten, verloren zu gehen.

08

CHAPTER EIGHT

Wirke doppelt so groß, wie du bist

Ein Geheimnis, auf das die großen Betriebe setzen, dass du es nicht weißt: das meiste an „professionell wirken“ — und „wirken, als gäbe es euch in zehn Jahren noch“ — ist Darstellung, und Darstellung ist heute fast umsonst.

Ein Ein-Kolonnen-Betrieb und ein Fünfzig-Mann-Laden können dasselbe makellose, mit Logo versehene Angebot und dieselbe Auslegung senden — und dieselbe echte Adresse, denselben prüfbaren Nachweis und dieselben echten Bewertungen zeigen. In einem Gewerk, in dem die größte Angst des Käufers ist, dass du pleitegehst, bevor die Garantie je zählt — und hunderte taten es — wird der Kleine, der auf Dauer gebaut wirkt, wie der Große vertraut, und kann so abrechnen.

Das Empfehlungs-Schwungrad — mit Absicht, nicht zufällig

- 1 **Halten** — mach den ganzen Auftrag leicht, ehrlich und klar und behalt ihre Anlage im Blick, damit du der bist, den sie anrufen, wenn sie einen Speicher wollen, kein Fremder.
- 2 **Bewerten** — bitte um die Google-Bewertung im Moment der größten Freude, im ersten sonnigen Quartal, in dem die Rechnung fällt, automatisch, mit dem Link. Bewertungen und schnelle Antwort heben dein Ranking — und ein vorsichtiger Käufer stützt sich stark darauf.
- 3 **Empfehlen** — die Anlage, die du für ein Haus gebaut hast, bringt dir den Nachbarn, der zusah, wie sie hochging; ein guter Auftrag für einen Bauträger bringt dir seine nächsten Bauten; ein zufriedenes Geschäft bringt dir das nebenan.
- 4 **Nachverkaufen** — das ist das ganze Spiel. Die Einspeisevergütung ist eingebrochen, also ist jeder frühere Nur-Solar-Kunde ein warmer Speicher-Nachverkauf — den eigenen Strom sichern statt ihn fast zu verschenken — dann die Wallbox am selben Zählerschrank, dann Monitoring, das fast kein Wettbewerber bietet. Alles steht in der Auftragsakte. Eine Erinnerung zur richtigen Zeit macht aus einer Anlage ein Jahrzehnt Arbeit.

FANG HEUTE AN — AUCH GANZ OHNE TECHNIK

Bitte jeden zufriedenen Kunden um eine Bewertung, bevor du einpackst, und stell immer die eine Frage, die die Leiter öffnet — „soll ich ein Auge drauf behalten und über Speicher reden, wenn die Zahlen passen?“ Ein Kunde, der gerade das ehrliche Ergebnis bekam, das du versprachst, ist so empfänglich, wie du ihn je findest.

09

CHAPTER NINE

Die Umstellung in 30 Tagen

Alles oben funktioniert. Der Grund, warum die meisten Betriebe es nicht zum Laufen bringen, ist, dass sie alles auf einmal versuchen, mitten im Auftrag überfordert sind und zum alten Weg zurückkehren. Also: eins nach dem anderen, ohne die Arbeit zu stoppen.

- 1 Woche 1 — Stopf das größte Leck: die Antwortzeit.** Jede Anfrage beantwortet und qualifiziert, die Begehung gebucht, das Nachfassen über das Vergleichsfenster feuernd. Das trägt die ganze Übung sofort.
- 2 Woche 2 — Repariere die Kalkulation.** Die KI qualifiziert den Auftrag und gibt eine ehrliche Spanne aus deiner Struktur; du korrigierst — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Schriftliche Angebote nach einer echten Begehung, mit dem Nachfassen jedes Mal.
- 3 Woche 3 — Repariere das Bezahlwerden.** Anzahlung bei Unterschrift, Abschlüsse im Takt, ehrliche Finanzierung, automatische Erinnerungen — mit dir, der alles Geld-Bezogene freigibt, bis es sich die Leine verdient hat.
- 4 Woche 4 — Übergib das Backoffice.** Postfach sortiert und vorformuliert, Morgenübersicht läuft, Auftragsakten und Nachweise bauen sich selbst, Bewertungen automatisch erbeten, Speicher-Nachverkäufe markiert.

Warum alle vier? Weil ein Ablauf nie nach viel wirkt. Bei dreien passiert der „heiliger Strohstapel“-Moment — denn dann fangen die Teile an, miteinander zu reden. Die Anfrage wird die Begehung. Die Begehung wird der Auftrag. Der Auftrag wird die Anzahlung, die Bewertung und der Speicher-Nachverkauf.

Das Vertrauensrad — wie du übergibst, ohne den Schlaf zu verlieren

Du gibst einem neuen Gesellen nicht am ersten Tag den Transporter und einen Auftrag. Hier genauso:

- 1 **Woche 1–2: sie fragt bei allem.** Jeder Mail-Entwurf, jedes Angebot — „so würde ich es senden, okay?“ Du gibst frei, korrigierst, lehrst.
- 2 **Woche 3–4: sie fragt beim Wichtigen.** Routine-Antworten gehen einfach; Geld, neue Kunden und alles mit Gewicht — Angebote, Ersparnis-Zahlen, Garantien — bekommen noch deinen Nick.
- 3 **Ab Monat zwei: sie fragt bei Ausnahmen.** Jetzt läuft sie, und du bekommst die Morgenübersicht und die Markierungen. Du bist noch der Chef — du bist nur kein Engpass mehr.

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

- ✓ **Alle vier Wochen auf einmal.** Nicht. Eine pro Woche. Jede sichert einen Gewinn, bevor du die nächste dazunimmst.
- ✓ **KI auf den alten Ablauf schrauben.** Wenn du noch jeden Auftrag in dieselbe alte Software tippst und die KI bittest zu „helfen“, hast du den Punkt verfehlt. Zeichne den Ablauf neu (Kapitel 2).
- ✓ **Zu falscher Dringlichkeit greifen.** Die Unseriösen nutzen „unterschreib heute“. Du hast einen echten Hebel — eine echte, sinkende Förderfrist — also nutz den und lass Ehrlichkeit drücken.
- ✓ **Versprechen, den Auftrag zu gewinnen.** In dem Moment, in dem du eine feste Ersparnis oder eine verschwindende Rechnung versprichst, klingst du wie jeder Anbieter, vor dem sie gewarnt wurden. Deine ehrliche Spanne, Annahmen offengelegt, gewinnt den vorsichtigen Käufer — die Weigerung zu übertreiben IST die Botschaft.



BEVOR DU DAS WEGLEGST

Der 2-Minuten-Leck-Check

Den meisten Solar-Betrieben fehlt nicht das Können — sie verlieren Angebote, auf denen sie schon stehen. Ein typischer kleiner Betrieb macht nur rund 200 Anlagen im Jahr, aber jede ist tausende wert, und jede ist ein Wettstreit gegen zwei, drei andere Angebote. Das ist der Hinweis: das Geld liegt nicht darin, mehr Leads zu jagen — es liegt darin, einen größeren Anteil der Angebote zu gewinnen, die du schon gibst. Heb deine Abschlussquote von rund einem von sechs deiner Angebote auf einen von vier, und du verdienst nicht nur etwas mehr — du verdoppelst grob deinen Gewinn bei denselben Leads, weil die Kosten für jedes Angebot schon ausgegeben sind. Sei ehrlich — hak die an, die gerade stimmen.

- ✓ Ich bin oft langsam mit Anfragen — und weiß nicht, wie viele Aufträge mich die Verzögerung gekostet hat.
- ✓ Eine Anfrage ging auf die Mailbox und ich wusste nie, dass das Telefon klingelte.
- ✓ Ich habe am Telefon einen Festpreis oder eine „zugesagte“ Ersparnis genannt, bevor ich begangen habe — oder einen Auftrag verloren, weil ich es nicht tat.
- ✓ Ich fasse nicht immer über die Wochen nach, in denen ein Käufer Angebote vergleicht.
- ✓ Ich gewinne einen Auftrag, baue ihn und gehe nie zurück, um Speicher, Wallbox oder Monitoring anzubieten.
- ✓ Ich habe kalkuliert, ohne Dach, Verschattung und Zählerschrank richtig gesehen zu haben.
- ✓ Ich lasse den Förder-Papierkram, die Nachweise und den Netzanschluss bis zur letzten Minute.
- ✓ Ich schiebe Aufträge nur, wenn eine Förderfrist droht — nie ein steter, ehrlicher Lauf.
- ✓ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges wird vergraben.
- ✓ Riefe ein früherer Kunde wegen seiner Anlage an, bräuchte ich eine Weile, um die Details zu finden.

0–2

Straffer Laden. Ein paar Feinheiten und du gewinnst mehr deiner Shortlist.

3–6

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

7+

Mensch, du machst die harte Arbeit und schenkst den Auftrag dem, der sicherer wirkt und nachfasst. Gute Nachricht: es ist genau das, was jetzt am leichtesten zu reparieren ist.

Der größte Hebel sind nicht mehr Leads — es ist, einen größeren Anteil der Angebote zu gewinnen, auf denen du schon stehst, und aus jeder Anlage einen Speicher, eine Wallbox und Jahre Service zu machen. Dein größter Haken ist deine größte Chance. Fang dort an.

Willst du es fertig eingerichtet?

Alles in diesem Handbuch kannst du selbst bauen — und solltest du, wenn du Zeit und Geduld hast. Viele tun es. Wenn es dir lieber einfach erledigt wäre — die KI, die dein Telefon in dem Moment abnimmt, in dem eine Anfrage eingeht, sie qualifiziert und die Vor-Ort-Begehung bucht, eine ehrliche Ersparnis-Spanne entwirft, die Anzahlung nimmt und die Abschlüsse stellt, die Nachweise für Anmeldung und Netzanschluss hält, über die Wochen nachfasst, in denen sie vergleichen, und aus jeder Anlage einen Speicher, eine Wallbox und Jahre Monitoring macht — alles in einem, diese Woche in deinem Solar-Betrieb arbeitend — das ist, was wir bauen. Es heißt

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

Sieh es an deinen eigenen Aufträgen arbeiten auf the-everything-app.com — ohne Kreditkarte zum Anschauen.

Ehrliche Anmerkung: das repariert keinen kaputten Betrieb, und es sagt keinem Haushalt eine feste Ersparnis zu, verspricht nicht, was ein Dach liefert, und lässt deine Stromrechnungen nicht verschwinden — das bleibt deins, deine Begehung und dein Nachweis. Was es repariert, ist der Bürojob, den du nach Einbruch der Dunkelheit umsonst gemacht hast.