

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Das KI-Playbook für Abdichter

Wie du im KI-Zeitalter einen Abdichtungsbetrieb führst

— und werde der Abdichter, dem Bauunternehmer zutrauen, kein Leck zu hinterlassen.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM TEILEN

THE EVERYTHING

Lies das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Abdichtungsbetrieb: jemand am Telefon, ein Buchhalter, und trotzdem die Flächen, die Details und die Aushärtezeit auf einem Zettel im Transporter zwischen zwei Baustellen ausgerechnet.

Heute beantwortet ein guter Abdichter mit dem richtigen Setup jeden Anruf des Bauunternehmers im Moment, in dem er kommt, ist drin vor dem Fliesenleger, detailliert es so, dass es nie undicht wird, und macht aus einem Bad einen Stammplatz auf jeder Baustelle dieses Bauunternehmers — während eine größere Truppe quer durch die Stadt noch Mailboxen zurückruft. Und er verbringt keine Nacht mit Papierkram.

Er ist nicht klüger als du. Er ist kein besserer Handwerker. Und schon gar kein Computer-Mensch — einer der Besten, die wir gesehen haben, hat vor zwei Jahren die Aufträge noch auf den Deckel eines Abdichtungseimers geschrieben. Er hat nur eines vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs** — die Anfragen, das Nachfassen, die ehrlichen Angebote, die Aushärte-Erinnerungen, die Übergabe-Nachweise vor dem Fliesen, die Rechnungen — kann sich jetzt selbst erledigen. Also steckte er seine Kraft dahin, wo das Geld und der Ruf sind: auf die Knie, die Details richtig zu machen, und darin, der Abdichter zu werden, um den ein Bauunternehmer sich nie sorgen muss, dass etwas zurückkommt.

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 Abdichter aufgeben, bevor es zündet. Lies es von vorn bis hinten und du führst einen strafferen, profitableren Abdichtungsbetrieb als jetzt, selbst wenn du nie einen Cent für Software aus gibst.

EIN KLARES WORT DAZU, WAS DEINS BLEIBT

Nichts hier entscheidet, wie eine Abdichtung runtergeht, wie eine Ecke detailliert wird, oder ob eine Fläche bereit und ausgehärtet ist — und es ersetzt nie deinen Blick, dein Handwerk oder die Standards, nach denen du arbeitest. Es trägt den Papierkram. Ob ein Untergrund tragfähig ist, ob das Gefälle zum Ablauf läuft und ob die Abdichtung ausgehärtet ist, bevor jemand fließt, ist eine Entscheidung, die du vor Ort triffst, nie eine Zahl, die ein Computer erfindet; wie die Detailausbildung und die Lagen aufgehen, um das Wasser draußen zu halten, ist dein Handwerk; und einem Bauunternehmer gerade zu sagen, was der Auftrag wirklich braucht — und dich nicht hetzen zu lassen — bleibt bei dir. Das alles bleibt deins, von vorn bis hinten.

Was drin ist

01 Das neue Spielfeld

Die 3 Dinge, an denen ein Bauunternehmer dich misst — und warum zuerst zu antworten den Auftrag 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 Bauunternehmer zuerst, buch den Termin, und werde der, den er auf jede Baustelle setzt.

04 Kalkulier gerade — samt Detailausbildung

Der besichtigte Preis, die unsichtbare Detailausbildung ehrlich eingepreist, und warum ein fester Telefonpreis das Warnsignal ist.

05 Beahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

Anzahlung, Meilensteine 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 Aushärte- und Vorfliesen-Übergaben, die sich selbst bauen.

08 Wirk doppelt so groß, wie du bist

Alles gebrandet, der Nie-undicht-Beweis, und die Bauunternehmer-Pipeline als Empfehlungsspirale.

09 Die Umstellung in 30 Tagen

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



Der 2-Minuten-Leck-Check

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

01

CHAPTER ONE

Das neue Spielfeld

Ein Bauunternehmer, der wegen eines Abdichters herumtelefoniert, kann deine vergangenen Abdichtungen nicht sehen — die liegen alle unter Fliesen. Er misst dich an dem, was er erreicht — und genau da verlieren die meisten Abdichter still die besten Bauunternehmer des Jahres.

Dein Kunde ist meist ein Bauunternehmer, der eine Baustelle führt, oder ein Hausbesitzer, der renoviert — und das Einzige, wovor er sich wirklich fürchtet, ist das Leck, das er nicht sieht, bis es die fertige Arbeit ruiniert hat. Der Auftrag geht an den, der drei Dinge zuerst richtig macht:

- 1 Bist du rangegangen — und hast eine gerade Richtung genannt?** Der erste Abdichter, der abnimmt und wie eine sichere Bank klingt, gewinnt den Termin. Lass es durchläuten, während du eine Dusche detaillierst, und sie rufen den nächsten — und setzen den auf jede Baustelle statt dich.
- 2 Wird es undicht?** Die eigentliche Angst des Bauunternehmers ist der Rückruf — ein Leck hinter den fertigen Fliesen heißt, das Bad rausreißen, und es ist sein Problem und das seines Kunden. Ein Abdichter, der richtig detailliert, schlägt einen billigeren, der es hetzt, jedes Mal.
- 3 Hältst du den Fliesenleger auf?** Die Abdichtung geht vor dem Fliesenleger rein und muss aushärten, bevor gefliest wird. Pünktlich da zu sein und niemanden fliesen zu lassen, bevor es ausgehärtet ist, hält das Programm des Bauunternehmers am Laufen und dich auf der Baustelle.

Fällt dir auf, worum keins davon geht? Der günstigste Preis. Alle drei drehen sich um Erreichbarkeit, Sorgfalt und Geradheit — genau das Zeug, das am Ende eines Tages auf den Knien leicht liegen bleibt. Und die Gegenseite läuft längst auf KI. Die Frage ist nicht, ob KI ins Abdichten kommt — sondern ob sie für dich oder gegen dich arbeitet.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal begünstigt die Technik den Kleinen. Die großen Firmen laufen mit Komitees, Rollouts und Schulungen. Du kannst dich an einem Dienstag entscheiden und am Freitag zuerst antworten. Das Spielfeld hat sich gerade gedreht: der kleine, sorgfältige Abdichter kann jetzt aussehen und leisten wie die nationale Truppe — ohne die Gemeinkosten, und ohne dass ein Bauunternehmer je auf eine Mailbox stößt, wenn er jemanden vor dem Fliesenleger braucht.

„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 Abdichter, die einen Bauunternehmer täglich durch Flächen, Details und Aushärtezeiten 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 den Anruf des Bauunternehmers. Jemand rechnet die Flächen, die Details und die Lagen aus. Jemand behält die Aushärtezeiten, die Vorfliesen-Übergaben, die Materialbestellungen 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 Gesellen: sag das Ergebnis, lass ihn die Schritte finden. Ein Inhaber ordert Material mit einer Nachricht vom Tresen des Händlers nach — „ich hol die Abdichtung und die Grundierung für den Auftrag Nguyen mit“ — und die Bestellung, die Ausgabe und die Bücher sortieren sich selbst.

Verschiebung zwei — KI zuerst, du danach

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

Verschiebung drei — Korrekturen sind Investitionen

Mit normaler Software korrigierst du denselben Fehler für immer. Mit KI korrigierst du ihn einmal. Sag ihr, dass ein Standardangebot immer die Vorbereitung, die Ecken- und Durchdringungs-Detailausbildung, das Gefälle und die Aushärtezeit benennt — und dass du nie eine Festzahl auf eine Fläche gibst, die du nicht gesehen hast, und nie den Fliesenleger anfangen lässt, bevor es ausgehärtet ist — und sie antwortet: „**Das merke ich mir ab jetzt.**“ Jede Korrektur summiert sich. Nach sechs Monaten kalkuliert sie wie du, schreibt wie du und kennt deine Regeln — weil du es ihr einmal beigebracht hast.

Die Neu-Denk-Übung

Geh deinen Betrieb durch und stell zu jeder Interaktion eine Frage: „Wie sähe das aus, wenn die KI es zuerst anfassen würde?“

INTERAKTION	DIE ALTE ART	KI-ZUERST
Bauunternehmer ruft an, während du eine Dusche detaillierst	Mailbox. Sie rufen den nächsten Abdichter.	Beantwortet und qualifiziert, Termin gebucht — eine gerade Zahl bis zum Morgen entworfen.
Der Fliesenleger will anfangen, bevor es ausgehärtet ist	Du gibst nach, um Ruhe zu haben, und riskierst das Leck.	Die Aushärtezeit steht in der Auftragsakte und der Bauunternehmer hört den Termin, ab dem gefliest werden darf.
Ein Lieferanten-Preisliste-Update kommt	Unter 200 Mails begraben. Alte Preise im nächsten Angebot.	Herausgezogen, auf deine Sätze angewandt — „Abdichtung bei zwei Positionen hoch.“
Ein Auftrag ist fertig	Fotos auf dem Handy, die Übergabe nie versendet.	Vorfliesen-Übergabepaket + Fotos versendet, der nächste Auftrag beim Bauunternehmer 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 Abdichter-Anfrage ist auf leise Weise verderblich: ein Bauunternehmer braucht jemanden vor dem Fliesenleger, ruft ein paar an und bucht den, der zuerst antwortet und klingt, als würde er die Ecke nicht schludern — der langsame hört nie wieder was. Der Anruf brummt um 16 Uhr, während du auf den Knien eine Ecke detaillierst. Er läutet durch. Der Bauunternehmer ruft den nächsten Abdichter, bucht ihn, und jetzt ist der auf jeder Baustelle dieses Bauunternehmers. Weg — und nicht nur dieses Bad, vielleicht jede Baustelle, die dieser Bauunternehmer jahrelang hat.

Zuerst drin

gewinnt den Bauunternehmer

Ein Bauunternehmer braucht einen Abdichter vor dem Fliesenleger und ruft den, der abnimmt und sicher klingt. Ein verpasster Anruf ist kein aufgeschobener Verkauf — es ist der Auftrag, und oft ein Stammplatz auf jeder Baustelle 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 Bauunternehmer-Beziehungen 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 Flächen, wie viele Nassbereiche, ob innen oder Balkon/Terrasse, den Untergrund, und wann es vor dem Fliesenleger fertig sein muss — während du auf den Knien bist oder schläfst. Und sie tut das, was den Auftrag gewinnt: sie antwortet zuerst, jedes Mal, damit du der Abdichter bist, der den Termin bucht, während die anderen noch auf der Mailbox sind.

Problem zwei — der Bauunternehmer, den keiner gehalten hat

Ein Abdichtungsbetrieb wird nicht auf einem Bad gewonnen — er wird gewonnen, indem du der Abdichter wirst, den ein Bauunternehmer auf jede Baustelle setzt. Die meisten Abdichter machen einen Auftrag und denken nie darüber hinaus. Der, der zuerst antwortet, es so detailliert, dass es nie undicht wird, und nie den Fliesenleger aufhält, ist der, den dieser Bauunternehmer für den nächsten Auftrag anruft, und den danach, und den er an jeden anderen Bauunternehmer und Fliesenleger weitergibt, mit dem er arbeitet.

- ✓ Jede Anfrage im Namen deines Betriebs beantwortet — auch um 18 Uhr, auch am Sonntag, auch in der Woche, in der jeder Bauunternehmer in der Stadt einen Abdichter vor seinem Fliesenleger braucht.
- ✓ Ein durchsuchbarer Datensatz jedes Auftrags — „was haben wir beim Bad Rossi detailliert und kalkuliert, und wann war es ausgehärtet?“
- ✓ Nachfassaktionen, die dich vor den Bauunternehmern halten, die zählen — damit du beim nächsten Auftrag der bist, den sie anrufen, nicht eine Nummer, die sie verloren haben.
- ✓ Auftragsdetails aus der Anfrage — die Flächen, der Untergrund, das Timing vor dem Fliesenleger — fließen direkt in den Auftrag, nicht dreimal getippt.

Das Telefon hört auf, das zu sein, was dich die besten Bauunternehmer kostet, und wird das, was den Termin bucht — und dich zum Abdichter macht, den sie auf jede Baustelle setzen.

04

CHAPTER FOUR

Kalkulier gerade — samt Detailausbildung

Abdichten hat eine Kalkulationsform, die die meisten Gewerke unterschätzen: der Wert ist nicht die Abdichtung, die man sehen kann — es ist die unsichtbare Detailausbildung darunter, die entscheidet, ob es undicht wird — und nichts davon am Telefon.

Die Details, nicht nur die Lagen

und die Aushärtung ist der Verräter

Ein Abdichtungsauftrag ist ein Umfang, kein Pro-Fläche-Satz: den Untergrund vorbereiten und grundieren, jede Ecke und Durchdringung detaillieren (Ablauf, Bodenablauf, Anschluss), das Gefälle bauen und prüfen, damit das Wasser wirklich zum Ablauf kommt, die richtige Zahl an Lagen, und die volle Aushärtung, bevor jemand fließt. Der Pfuscher spart die Details und die Aushärtung, um schnell und billig zu sein, die Fliesen kommen drüber, und das Versagen ist unsichtbar, bis es ein Deckenfleck und ein abgerissenes Bad ist. Detailliere es richtig, setz das Gefälle, lass es aushärten, und preis das gerade ein — und du bist der Abdichter, um den sich ein Bauunternehmer nie sorgt.

Hier die ehrliche Wahrheit dieses Gewerks: **ein fester Preis am Telefon, ungesehen, ist das Warnsignal — nicht die Beruhigung.** Niemand kann Abdichten ordentlich kalkulieren, ohne die Fläche, den Untergrund, das Gefälle und die Durchdringungen zu sehen. Der ehrliche Zug: eine grobe Richtung geben, dann die Fläche ansehen — Untergrund, Gefälle, wie viele Nassbereiche und Durchdringungen prüfen — bevor du eine Festzahl festlegst.

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

- ✓ **Sie stellt zuerst die richtigen Fragen.** Aus der Anfrage arbeitet die KI durch, was den Preis wirklich setzt — wie viele Nassbereiche, innen oder Balkon/Terrasse, der Untergrund, ob das Gefälle gebaut werden muss, und wann es vor dem Fliesenleger gebraucht wird — damit du die Besichtigung mit den richtigen Infos buchst.
- ✓ **Sie kalkuliert aus DEINER Struktur.** Füttere sie mit deinen alten Aufträgen und sie lernt deine Sätze und deine Detailzeit — und entwirft eine gerade Zahl mit Vorbereitung, Detailausbildung und Aushärtung benannt, nicht einem flachen Pro-Fläche-Satz, der sie versteckt.
- ✓ **Sie fängt, was ein müdes Angebot fallen lässt.** Sie vergisst nicht die Durchdringungen, das Gefälle, die Lagen, oder dass der Fliesenleger nicht anfangen kann, bevor es ausgehärtet ist.

Das unsichtbare Detail

die Abkürzung, die undicht wird

Hier der Vertrauenskiller dieses Gewerks: der Käufer kann die Arbeit buchstäblich nicht sehen — einmal überfließt, sehen ein gehetzter und ein perfekter Auftrag identisch aus, bis einer undicht wird. Der Pfuscher spart die Ecken- und Durchdringungs-Detailausbildung, baut das Gefälle nicht, lässt den Fliesenleger anfangen, bevor es aushärtet ist — nimmt den billigen Preis — und ist längst weg, wenn das Leck hinter der fertigen Wand auftaucht und das ganze Bad raus muss. Der ehrliche Abdichter sagt es klar vorab: die Ecken, die Durchdringungen, das Gefälle zum Ablauf und die Aushärtung sind genau das, was das Leck stoppt, und sie zu sparen ist, warum billige Aufträge versagen. Sich nicht hetzen zu lassen, ist keine Sturheit. Es ist der ganze Grund, warum ein Bauunternehmer dich wählen sollte.

Die Besichtigung ist keine Hürde — sie ist der Verkauf

Bei jeder Fläche ist der Zug: gib eine grobe Richtung, buch die Besichtigung und prüf Untergrund und Gefälle, bevor du die Zahl festlegst. Richtig gerahmt ist das keine Verzögerung — es sagt einem Bauunternehmer, dass du seinen Auftrag nicht unterkalkulierst und dann an der Detailausbildung sparst, damit es aufgeht. „Ich geb dir jetzt einen Richtwert und einen festen Preis, sobald ich die Fläche und das Gefälle gesehen habe, damit die Abdichtung, die ich runterbringe, nie auf dich zurückkommt“ macht deine Sorgfalt zum Grund, warum sie dich gewählt haben.

Und dann das, was alle auslassen — vor dem Bauunternehmer bleiben. Eine Nachricht nach einem Auftrag: „Alles detailliert, ausgehärtet und bereit für deinen Fliesenleger — das Übergabepaket ist bei dir. Was ist der nächste?“ Diese eine Gewohnheit gewinnt mehr Stammplätze-auf-jeder-Baustelle, als deinen Satz zu senken je gewinnt. KI-zuerst ist dieses Nachfassen keine Sache, an die du dich erinnerst. Es ist eine Sache, die einfach passiert.

DER PUNKT IST NICHT DIE SOFTWARE

Es ist der Standard: die Fläche ansehen, jede Ecke und Durchdringung detaillieren, das Gefälle setzen, aushärten lassen, und der Abdichter sein, dessen Aufträge nie undicht werden. Ein Abdichter mit einem Block, der diesen Standard trifft, schlägt einen mit App, der es nicht tut. Die KI macht den Standard nur mühelos.

05

CHAPTER FIVE

Bezahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

Du hast den Auftrag gewonnen. Jetzt musst du an das Geld — und beim Abdichten bist du oft ein Gewerk unter vielen auf der Baustelle eines Bauunternehmers, wartest auf Abschlagszahlungen, mit dem gelegentlichen Nachtrag, wenn sich der Untergrund als aufwendiger herausstellt.

Pünktlich abrechnen

kein überraschender Nachtrag

Das Beruhigendste, was du für einen Bauunternehmer tun kannst, ist beim Geld gerade und stetig zu sein: ein klarer Preis für den Umfang, eine Abschlagsrechnung, wenn die Abdichtung drin und ausgehärtet ist, und jeder Nachtrag — ein Untergrund, der mehr Vorbereitung braucht, ein Gefälle, das neu aufgebaut werden muss — als *Gespräch vor der Arbeit*, nicht danach gesprungen. Ein überraschendes „Extra“ auf der Rechnung ist genau das Ding, das aus einem Stamm-Bauunternehmer einen Einmal-Kunden macht. Stetiges, vorhersehbares Abrechnen ist nicht nur fair — es ist dein stärkster Grund, auf jeder Baustelle behalten zu werden.

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

- 1 **Preis den Umfang klar.** Ein klares, aufgeschlüsseltes Angebot, wenn der Auftrag gebucht und besichtigt ist, schlägt eine vage Zahl — und es ist das, was ein Bauunternehmer braucht, um dich in sein Programm zu setzen.
- 2 **Rechne ab, sobald es ausgehärtet und übergeben ist.** Eine Abschlagsrechnung mit dem Vorfliesen-Übergabepaket am Tag der Aushärtung schlägt „ich schick sie später“ — und sie hängt an einem Meilenstein, den der Bauunternehmer sieht.
- 3 **Melde den Nachtrag, bevor er beißt.** Braucht der Untergrund mehr Vorbereitung oder muss das Gefälle neu, hört der Bauunternehmer, was es kostet und warum, *bevor* die Arbeit weitergeht. Ein Gespräch, kein Hinterhalt bei der Rechnung.
- 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 Bauunternehmer, der einen Starttermin bestätigt, ein Fliesenleger, der fragt, wann er fliesen kann, Produktdatenblätter, ein Foto eines Untergrunds zum Anschauen, eine Bewertungs-Benachrichtigung, ein früherer Bauunternehmer mit dem nächsten Auftrag — alles mit Werbung gemischt, alles kommt, während du mit der Rolle in der Hand auf den Knien bist. Ein Inhaber startete mit einem Rückstau von 24.000 Mails: „Ich las eine Mail, sie ging verloren. Ich fand sie nicht mal wieder.“

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

- ✓ **Sortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, schwimmen nach oben, markiert mit dem Warum — „das ist der Fliesenleger vom Bad Rossi, der wissen will, wann er anfangen kann.“
- ✓ **Entworfen.** Routine-Antworten — „ja, wir detaillieren alle Durchdringungen“, „es ist Donnerstag ausgehärtet und bereit für deinen Fliesenleger“ — geschrieben und wartend. Du schaust, feilst, sendest.
- ✓ **Auf Abruf beantwortet.** „Was haben wir das Bad Rossi kalkuliert, und wann war es ausgehärtet?“ — 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 Abdichtungsbetrieb hat einen Büroleiter. Meist bist du das, schlecht, um 22 Uhr.

Eine Woche

kein Büro-Kram

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

Das Morgen-Briefing

Bevor du den Schlüssel drehst: die heutigen Besichtigungen und Aufträge in Reihenfolge, welcher Auftrag ausgehärtet und bereit für den Fliesenleger ist, welcher Bauunternehmer heute ein Nachfassen bekommen sollte, wem du für eine Abschlagszahlung hinterherläufst, und die eine Sache — eine Aushärtezeit, ein Untergrund zum Nachprüfen —, die dich beißt, wenn du sie vergisst. Zwei Minuten mit einem Kaffee — und dein Geselle weiß es auch.

Auftragsakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, jedes Angebot, jeder Auftrag heftet sich selbst an den richtigen Auftrag — damit, wenn der Bauunternehmer in drei Monaten wegen des nächsten anruft, die ganze Geschichte da ist. Die Flächen, der Untergrund, die Detailausbildung, das Aushärte datum, die Vorfliesen-Übergabe — alles an einem Ort, und der Beweis, dass es richtig gemacht war, falls je ein Leck der Abdichtung angelastet wird.

Der Papierkram ohne das Grauen

Das Angebot, der Vorfliesen-Übergabe-Nachweis, die Aushärtezeit-Notiz, die Fotos der Detailausbildung, bevor sie überfließt wird, die Rechnung — angestoßen, versendet und dort gehalten, wo du sie findest. Nie ein Ersatz für deinen Blick oder deine Detailausbildung — nur davor bewahrt, verloren zu gehen, und da, um dich zu schützen, falls je ein Leck fälschlich deiner Abdichtung angehängt wird.

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 Abdichter, der kein Leck hinterlässt“ — ist Präsentation, und Präsentation ist jetzt fast gratis.

Ein Ein-Mann-Betrieb und eine Fünfzig-Mann-Truppe können dasselbe makellose, gebrandete Angebot senden — und dieselbe schnelle Antwort, dieselben Fotos der Detailausbildung vor dem Fliesen, dieselben Vorfliesen-Übergabe-Nachweise und dieselben echten Bewertungen von Bauunternehmern zeigen. In einem Gewerk, in dem ein Bauunternehmer dir das Eine anvertraut, das seine ganze Baustelle ruinieren kann, wird dem Kleinen, der sorgfältig und organisiert wirkt, vertraut wie dem Großen — und er wird auf jeder Baustelle behalten.

Die Empfehlungsspirale — mit Absicht, nicht zufällig

- 1 **Halten** — antworte zuerst, detailliere es richtig, halt nie den Fliesenleger auf, sodass du der Abdichter bist, den dieser Bauunternehmer auf den nächsten Auftrag setzt, ohne herumzuschauen.
- 2 **Bewerten** — bitte um die Google-Bewertung im Moment, in dem ein Bauunternehmer am glücklichsten ist, an dem Tag, an dem du eine ausgehärtete, bereite Fläche pünktlich übergibst, automatisch, mit dem Link. Bewertungen und schnelle Antwort heben dein Ranking — und ein Bauunternehmer, der einen Abdichter wählt, stützt sich auf beides.
- 3 **Empfehlen** — in einem Gewerk, das über Fehler definiert wird, wird der Betrieb, dessen Aufträge nie undicht werden, der Name, den Bauunternehmer und Fliesenleger weitergeben. Der Bauunternehmer, der nie einen Rückruf von dir bekam, sagt es dem nächsten und jedem Fliesenleger, hinter dem du arbeitest.
- 4 **Weiterverkaufen** — das ist das ganze Spiel. Ein guter Bauunternehmer ist kein Bad, es ist ein Stammplatz auf jeder Baustelle, die er führt: der nächste, und der danach. Es ist alles in der Auftragsakte. Ein Nachfassen zur richtigen Zeit macht aus einem Auftrag Jahre an Arbeit.

FANG HEUTE AN — SOGAR OHNE TECHNIK

Bitte jeden Bauunternehmer um eine Bewertung an dem Tag, an dem du eine ausgehärtete Fläche pünktlich übergibst, und lass immer die Tür offen — „setz mich auf den nächsten, und schick mich zu den Bauunternehmern und Fliesenlegern, mit denen du arbeitest.“ Ein Bauunternehmer, der gerade gesehen hat, wie du es richtig detailliert und seinen Fliesenleger nicht aufgehalten hast, ist so empfänglich, wie du ihn je findest.

09

CHAPTER NINE

Die Umstellung in 30 Tagen

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

- 1 Woche 1 — Stopf das größte Leck: den verpassten Anruf.** Jede Anfrage beantwortet und qualifiziert, eine gerade Richtung gegeben, die 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 Zahl mit Vorbereitung, Detailausbildung und Aushärtung aus deiner Struktur benannt; du korrigierst — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Besichtigung vor jeder Festzahl, Nachfassen nach jedem Auftrag.
- 3 Woche 3 — Reparier das Bezahlwerden.** Ein klarer, umfangsbasierter Preis, eine Abschlagsrechnung, sobald es ausgehärtet und übergeben ist, 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 Aushärte-/Übergabe-Nachweise bauen sich selbst, Bewertungen automatisch erbeten, der nächste Auftrag im Bauunternehmer-Netz 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 gut detaillierte Auftrag. Der Auftrag wird die ausgehärtete Übergabe, die Abschlagszahlung und der nächste Auftrag vom selben Bauunternehmer.

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

Du gibst einem neuen Gesellen nicht am ersten Tag einen ganzen Auftrag. 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 Bauunternehmer und alles mit Gewicht — Angebote, Aushärtezeiten, 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 Abdichter 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.** Die unseriösen Anbieter nutzen „buch heute“. Du hast einen echten Hebel — die Bauabfolge: „wir kriegen es rein und ausgehärtet, damit dein Fliesenleger im Plan startet“ — also nutz den ehrlichen.
- ✓ **Über den Preis konkurrieren.** In dem Moment, in dem du gewinnst, indem du der billigste bist, bist du der, der die Detailausbildung sparen oder die Aushärtung hetzen muss, damit die Zahl aufgeht — und das ist der Auftrag, der undicht wird. Ein Bauunternehmer zahlt für eine Abdichtung, die nie auf ihn zurückkommt — kein Leck zu hinterlassen gewinnt jeden Auftrag, nicht der niedrigste Preis.



BEVOR DU DAS WEGLEGST

Der 2-Minuten-Leck-Check

Den meisten Abdichtern fehlt es nicht am Können — sie verlieren Bauunternehmer. Dein Geld liegt nicht im billigen Preis; es liegt darin, der Abdichter zu werden, den ein Bauunternehmer auf jede Baustelle setzt: ein guter Bauunternehmer ist ein Stammpflicht auf all seiner Arbeit und seine Empfehlung an jeden Fliesenleger. Das ist der Verräter: zuerst antworten, richtig detaillieren, nie den Fliesenleger aufhalten, nie ein Leck hinterlassen. Sei ehrlich — hak die an, die gerade wahr sind.

- ✓ Ich bin oft langsam bei Anrufen — und weiß nicht, wie viele Bauunternehmer mich das kostet.
- ✓ Der Anruf eines Bauunternehmers klingelte durch, und er setzte den nächsten Abdichter drauf.
- ✓ Ich habe am Telefon einen Festpreis auf eine Fläche genannt, die ich nicht gesehen hatte — und verloren.
- ✓ Ich habe über einen billigen Preis gewonnen und dann an der Detailausbildung gespart.
- ✓ Ich habe fliesen lassen, bevor die Abdichtung richtig ausgehärtet war, um Ruhe zu haben.
- ✓ Ein Leck kam zurück — eine Ecke oder Durchdringung, die ich gehetzt hatte.
- ✓ Ich bleibe nicht vor guten Bauunternehmern, also setzen sie einen anderen auf den nächsten.
- ✓ Meine Angebote, Aushärtezeiten und Detail-Fotos leben im Kopf und im Handy, nicht an einem Ort.
- ✓ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges — ein Fliesenleger, der fragt, wann er kann — geht unter.
- ✓ Würde ein Bauunternehmer ein Leck anlasten, könnte ich nicht schnell zeigen, dass richtig detailliert war.

0–2

Straffer Laden. Ein paar Feinschliffe und du bist der Abdichter auf mehr Baustellen jedes Bauunternehmers.

3–6

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

7+

Mann, du machst die sorgfältige Arbeit und überreichst den Bauunternehmer 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, es so zu detaillieren, dass es nie undicht wird, und jeden Bauunternehmer in einen Stammpflicht auf jeder Baustelle und Empfehlungen an jeden Bauunternehmer und Fliesenleger zu drehen, den er kennt. 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 Bauunternehmer anruft, den Auftrag qualifiziert und die Besichtigung bucht, ein gerades Angebot mit Vorbereitung, Detailausbildung und Aushärtung ehrlich benannt entwirft, abrechnet, sobald es ausgehärtet ist, und einen Nachtrag markiert, bevor er beißt, die Aushärtezeit- und Vorfliesen-Übergabe-Nachweise führt, die dich schützen, falls je ein Leck deiner Abdichtung angelastet wird, und den nächsten Auftrag von jedem Bauunternehmer holt, der gelernt hat, dass deine Arbeit nie undicht wird — alles in einem, diese Woche in deinem Abdichtungsbetrieb am Laufen — das ist, was wir bauen. Es heißt

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

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

Ehrliches Wort: das repariert keinen kaputten Betrieb, und es detailliert die Ecken nicht, setzt das Gefälle nicht und entscheidet nicht, wann eine Abdichtung ausgehärtet ist — das bleibt du, dein Blick und dein Handwerk. Was es repariert, ist der Büro-Job, den du nach Feierabend gratis gemacht hast.