

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI-stillashåndboka

Slik driver du et stillasfirma i AI-alderen

— og bli stillasmontøren byggmestrene stadig ringer til.

HELE SYSTEMET · UTEN FJAS · FRITT Å DELE

THE EVERYTHING

Les dette først

For ti år siden betydde det å drive et skikkelig stillasfirma at noen satt ved telefonen, en regnskapsfører, og at man likevel regnet ut monteringsprisen, ukesleien og hentingene på en papirlapp i bilen mellom plassene.

I dag svarer en liten stillasmontør med riktig oppsett på hver byggmesters anrop i samme øyeblikk det lander, gir et rett tall på montering-og-leie, holder materiellet sitt ute og tjenende, og gjør en håndfull byggmestre om til en pipeline av gjentatte leier — mens et større firma på andre siden av byen fortsatt ringer tilbake på beskjeder. Og han bruker ikke en eneste kveld på papirarbeid.

Han er ikke smartere enn deg. Han er ikke en bedre stillasmontør. Og han er definitivt ikke et datamenneske — en av de beste vi har sett regnet fortsatt ut leien på en blokk i passasjeretet for to år siden. Han skjønte bare én ting før alle andre: **den kjedelige halvparten av firmaet** — forespørslene, oppfølgingene, de ærlige tilbudene, monteringsdatoene, leien og hentingene, skilt- og overleveringsbevis-registeret — kan nå gjøre seg selv. Så han la energien sin der pengene er: ute på plassen, og på å bli den pålitelige stillasmontøren som et par gode byggmestre ringer om og om igjen og henviser på tvers av fagene sine.

Dette er håndboka for hvordan han gjør det. Ingen “50 prompter å kopiere”. Ikke noe tech-prat. Det faktiske systemet — hvordan du skal tenke om det, hva du skal sette opp, i hvilken rekkefølge, og feilene som får gode stillasmontører til å gi opp før det klaffer. Les den fra perm til perm, og du driver et strammere, mer lønnsomt stillasfirma enn du gjør nå, selv om du aldri bruker en krone på programvare.

ET RETT ORD OM HVA SOM FORBLIR DITT

Ingenting i denne håndboka bestemmer hvordan et stillas bygges, skriver det under, eller erstatter laget som monterer det — og den erstatter aldri ditt blikk på plassen, fagkunnskapen din, eller standardene du jobber etter. Den bærer administrasjonen. Om en jobbs adkomst, kompleksitet eller underlag gjør den til en større bygging er en vurdering du gjør på stedet; hva det virkelig koster og hvor lenge det står er ditt skjønn, ikke et tall en datamaskin finner på; hvems kall en overskridelse er forblir en samtale du har med byggmesteren; og stillasets sikkerhet — montert av et kompetent lag, merket med et skilt, skrevet under og ettersett mens det står — er bundet av standardene og blir hos deg og laget ditt. Alt det forblir ditt, fra start til slutt.

Hva som er inni

01 Den nye spillebanen

De 3 tingene en byggmester bedømmer deg på — og hvorfor det å svare først vinner jobben før du er på plassen.

02 Tenk AI-først

Slutt å skru AI på gamle vaner. Tegn firmaet på nytt med AI-en på alt først.

03 Aldri gå glipp av en jobb igjen

Svar byggmesteren først, book monteringen, og bli den de ringer hver gang.

04 Gi tilbud på monteringen og leien rett

Den tredelte prisen, leievilkårene på forhånd, og hvorfor et raskt kikk fastsetter en vanskelig jobb.

05 Bli betalt uten den pinlige jakten

Monteringen, ukesleien og hentingene — fakturert i tide, ingen overraskelses-forlenget-leie-regning.

06 Innboksen som driver seg selv

Sortert, med utkast klare, og med et øye på pengene dine — til og med lest opp for deg på veien.

07 Din digitale kontorsjef

Morgenbriefen, jobbmappe og skilt- og overleveringsbevis-registeret som bygger seg selv.

08 Se dobbelt så stor ut som du er

Alt i profilstil, pålitelighetsbeviset, og svinghjulet av gjentatte leier og fag-henvisninger.

09 30-dagers-byttet

Én uke om gangen, tillitsbryteren, og å bruke lagerberedskap — aldri et falskt “bare i dag”.



2-minutters-lekkasjerevisjonen

Finn nøyaktig hvor du mister byggmestre — og hva du skal fikse først.

01

CHAPTER ONE

Den nye spillebanen

En byggmester som ringer rundt etter stillas kan ikke se materiellet ditt eller se på laget jobbe. De bedømmer deg på det de når — og det er der de fleste stillasmontører stille mister årets beste byggmestre.

Kunden din er ikke en nervøs huseier — det er en byggmester, taktekker, maler eller murer med sin egen prosjektklokke som tikker, som trenger stillaset opp raskt, trygt og på vilkår de kan stole på, så folkene deres kommer opp langs veggen. Og her er det som gjør det så dyrt å miste anropet: de ringer fordi programmet trenger stillas *nå*. Jobben går til den som får tre ting riktig først:

- 1 Svarte du — og ga et rett tall?** Den første stillasmontøren som tar telefonen og gir tilbud på montering-og-leie vinner jobben. La den ringe ut mens du er oppe på et nivå, og de ringer neste firma — og kan flytte hele pipelinen med seg.
- 2 Møter du opp når du sier det, og er det trygt?** En byggmester trenger monteringen holdt på dagen, og stillaset montert av et kompetent lag, merket og skrevet under, så de kan sette folkene sine på det. Pålitelig og trygg slår billig og upålitelig hver gang.
- 3 Er du rett fram om leien?** Ukesleien, hvor lenge det antas å stå, hva en overskridelse koster — på forhånd. Et vagt tilbud som slenger fram en stor forlenget-leie-regning senere mister byggmesteren for godt.

Legg merke til hva ingen av dem handler om? Å være den billigste ukesleien. Alle tre handler om å være til å nå, pålitelig og rett fram — nøyaktig det som er lett å miste på slutten av en dag på plassen. Og den andre siden kjører allerede på AI. Spørsmålet er ikke om AI kommer inn i stillasfaget — det er om det jobber for deg eller mot deg.

Den gode nyheten? Det er første gang teknologien favoriserer den lille aktøren. De store firmaene som ruller opp faget kjører komiteer, utrullinger og opplæringsprogrammer. Du kan bestemme deg en tirsdag og svare først allerede fredag. Spillebanen snudde nettopp: den lille, pålitelige stillasmontøren kan nå se ut og prestere som det landsdekkende firmaet — uten kostnadene, og uten at en byggmester noen gang får en telefonsvarer når de trenger stillas nå.

“Men jeg er ikke et datamenneske”

Det er ikke håndverkerne som gjør dette best heller. En av de raskeste vi har sett er en bedriftseier med 26 år på verktøyet som tok opp en datamaskin for første gang for tre år siden. Hans ord: **“Ikke bry deg om stavingen. Ikke bry deg om grammatikken.”** Kan du sende en SMS eller legge igjen en talebeskjed, kan du kjøre alt i denne håndboka. Å kunne si hva du vil er det nye kravet — og stillasmontører, som hver dag prater en byggmester gjennom adkomst, høyde og leie, er allerede gode på det.

**2 000–8
000 kr**

+ i måneden

Hva jobbstyrings- og leie-springsprogramvare ofte koster — og den får deg fortsatt til å gjøre all inntastingen og all jakten. En eier betalte ti tusen kroner i måneden for verktøy laget knapt brukte. Alt i denne håndboka enten erstatter den utgiften eller får den til å tjene seg inn.

Firmaene tre ganger så store som deg er trege fordi de er store. Det er åpningen din. Denne håndboka handler om å gå rett gjennom den.

02

CHAPTER TWO

Tenk AI-først

Før vi rører et eneste verktøy, må vi fikse hvordan du tenker om dette — for den største feilen er ikke å kjøpe feil programvare. Det er å skru AI på den gamle måten din å jobbe på og lure på hvorfor ingenting endret seg.

Hver prosess i bedriften din ble bygd på én antagelse: et menneske må gjøre hvert steg. Noen svarer på byggmesterens anrop. Noen regner ut monteringsprisen og ukesleien. Noen holder styr på hvem som fortsatt har det på leie og hvem som er i ferd med å melde av. Hele dagen din er formet rundt den antagelsen — og den antagelsen døde nettopp.

Ikke automatiser den gamle prosessen din. Tegn den på nytt — med AI-en på alt først, og deg som fører tilsyn. Tre mentale skift:

Skift én — deleger utfall, ikke steg

Slutt å tenke “hvilke knapper trykker jeg på”. Du snakker nå med bedriften din som du ville snakket med en god bas: si utfallet, la den finne ut stegene. En eier bestiller materiell på nytt ved å sende én melding fra grossistdisken — “tar rør og koblinger til Nguyen-jobben” — og bestillingen, utgiften og regnskapet ordner seg selv.

Skift to — AI først, du etterpå

AI-en gjør første gjennomgang av alt, og du godkjenner, justerer eller overstyrer. Tilbudet er i utkast før du satte deg ned. En kunde beskrev det: **“Ni av ti ganger er det perfekt. Bare — jepp, send.”** Jobben din krymper til ti sekunders skjønn, ikke førti minutters skriving.

Skift tre — rettelser er investeringer

Med vanlig programvare retter du den samme feilen for evig. Med AI retter du den én gang. Si til den at et standardtilbud alltid deler monteringen, ukesleien og demonteringen og navngir hva en overskridelse koster, at en jobb med vanskelig adkomst trenger et raskt kikk før en fast pris, og at du aldri kutter i stillasets sikkerhet for å skjære på en pris — den svarer: **“Det husker jeg fra nå av.”** Hver rettelse forrenter seg. Et halvt år inn gir den tilbud som deg, skriver som deg og kan reglene dine — fordi du lærte den, én gang.

Nytenkningsøvelsen

Gå gjennom bedriften din og still ett spørsmål om hver interaksjon: “Hvordan ville dette sett ut om AI-en rørte det først?”

INTERAKSJON	DEN GAMLE MÅTEN	AI-FØRST
Byggmesteren ringer mens du er oppe på et nivå	Telefonsvarer. De ringer neste stillasmontør.	Besvart og kvalifisert, monteringsdato booket — et rett tall på montering-pluss-leie i utkast til morgenen.
En jobb på stillaset trekker ut	Du merker det ved faktureringen, pinlig jakt.	Forlenget leie flagget tidlig, byggmesteren får vite hva den koster før regningen.
Grossistens prisliste-oppdatering lander	Begravd under 200 e-poster. Gamle priser på neste tilbud.	Lest ut, brukt på prisene dine — “rør og koblinger opp på seks linjer.”
En jobb er ferdig	Stillaset står, fortsatt på leie, materiell ligger stille.	Henting flagget dagen de er ferdige, demontering booket, materiell omplassert til neste jobb.

Hvert kapittel herfra er bare denne øvelsen brukt på én del av bedriften din.

03

CHAPTER THREE

Aldri gå glipp av en jobb igjen

La oss starte med lekkasjen som koster deg mest og gjør minst vondt — for du ser aldri regningen.

Det mest verdifulle arbeidet i stillasfaget kommer ikke som en nødjobb, og det kommer ikke som en nervøs huseier. Det kommer som et anrop fra en byggmester hvis program trenger stillas nå — og det er ferskvare på en brutal måte: den som svarer først vinner jobben, og den som er treg får ikke en ny sjanse, for byggmesteren ringer neste stillasmontør på lista. Anropet summer i bilen klokka 16 mens du er oppe på et nivå midt i en montering. Det ringer ut. Den byggmesteren ringer neste firma, booker monteringen med ham, og nå er de førstevalget. Borte — og ikke bare denne jobben, kanskje hver jobb den byggmesteren har heretter.

Først inn

vinner byggmesteren

En byggmester ringer fordi programmet trenger stillas nå. Et tapt anrop er ikke et utsatt salg — det er jobben, og ofte hele pipelinen bak den byggmesteren, gitt bort til den som tok telefonen. Og treg respons drar ned søkeplasseringen din, så den koster deg den neste også.

Byggmesteren som er klar til å booke legger ikke igjen en beskjed. De ringer neste firma. Telefonsvareren er der årets beste relasjoner går for å dø. AI-først-fiksen er større — for en forespørsel er egentlig to problemer.

Problem én — anropet du ikke kunne ta

En AI-resepsjonist svarer i bedriftens navn, døgnet rundt, høres rolig og normal ut i telefonen, og fanger hver detalj — hvor plassen ligger, høyden og adkomsten, hvor lenge det trengs, kantsikring eller en full kjøring — mens du er oppe på et nivå eller sover. Og den gjør det som vinner jobben: den svarer først, hver gang, så du er stillasmontøren som booker monteringen mens de andre fortsatt er på telefonsvarer.

Problem to — relasjonen ingen bygde

Et stillasfirma vinnes ikke på én jobb — det vinnes på å bli et par gode byggmestres førstevalg. De fleste stillasmontører gir tilbud på en jobb og tenker aldri lenger. Den som svarer først hver gang, møter opp når han sier det, og melder av i tide, er den byggmesteren ringer for neste jobb, og den etter, og setter på taktekkeren og maleren sin.

- ✓ Hver forespørsel besvart i bedriftens navn — også klokka 18, også søndag, også uka hvor hver byggmester i byen trenger stillas på én gang.
- ✓ Et søkbart register over hvert anrop — “hva ble vi enige om på leien og monteringsdatoen for Rossi-jobben?”
- ✓ Oppfølginger som holder deg foran byggmestrene som betyr noe — så når neste jobb deres dukker opp, er du stillasmontøren de ringer, ikke et nummer de har mistet.
- ✓ Jobbdetaljene fra forespørselen — plass, høyde, adkomst, hvor lenge det trengs — flyter rett inn i jobben, ikke tastet inn tre ganger.

Telefonen slutter å være det som koster deg de beste byggmestrene og blir det som booker monteringen — og holder deg som førstevalget de ringer hver gang.

04

CHAPTER FOUR

Gi tilbud på monteringen og leien rett

Stillas har en tilbudsform de fleste fag slipper: det er aldri en flat pris. Det er et monteringsgebyr, pluss ukesleie for hver uke det står, pluss et demonteringsgebyr — og pengene bor virkelig i den leien.

Montering + leie

+ demontering

En stillasjobb er tre deler, ikke én pris: engangsgebyret for å montere det (satt av høyde, adkomst og kompleksitet), ukesleien for hver uke det står, og gebyret for å ta det ned. Flat det ut til ett tall, og byggmesteren kan ikke prise sin egen jobb — og du lar døra stå åpen for fagets tillitsdreper: en overraskelses-forlenget-leie-regning når jobben trekker lenger ut enn noen sa. Navngi de tre delene, og navngi hva en overskridelse koster, og du er stillasmontøren de stoler på.

For en standardjobb — et enetasjes tak, en rett kjøring — kan du ofte gi et grovt tall på telefonen. Men adkomst, kompleksitet, hvor lenge det står og underlaget det hviler på kan flytte det mye, og det ærlige trekket er å si det: gi retningsstallet, fastsett så en vanskelig jobb med et raskt kikk. En fast sluttpris på en jobb med vanskelig adkomst eller høy kompleksitet usett er ikke selvtillit — det er hvordan du ender med å gjøre en hard jobb for en myk pris.

AI-først-tilbud gjør det enkelt: AI-en *kvalifiserer* jobben før et lag ruller. Slik ser det ut i et ekte stillasfirma i dag.

- ✓ **Den stiller de riktige spørsmålene først.** Fra forespørselen jobber AI-en seg gjennom det som faktisk setter prisen — plassen, høyden og nivåene, adkomsten, hvor lenge det trengs, kantsikring eller et romstillas — så du gir tilbud rett og booker et kikk bare der du trenger et.
- ✓ **Den priser ut fra DIN struktur.** Mat den med tidligere jobber, så lærer den monteringsprisene dine, ukesleien din og adkomsttilleggene dine — og gir et rett tredelt tall med leievilkårene navngitt, ikke et flatt tall som skjuler overskridelsen.
- ✓ **Den fanger det du glemte.** Den blir ikke trøtt og bommer på taksten for forlenget leie, tillegget for trang adkomst, eller at en kompleks form endrer hele metoden.

Overskridelsen

overraskelsen du ikke
slenger fram

Her er fagets tillitsdreper: en aktør gir tilbud på et monteringsgebyr og en ukesleie, går vag om hvor lenge det står, og slår så — når taktekkerens jobb trekker tre uker over — byggmesteren med en stor forlenget leie-regning de aldri så komme. Slik blir en gjentatt byggmester til en engangsjobb. Den ærlige stillasmontøren oppgir ukesleien, hvor lenge tilbudet antar at det står, hva taksten for forlenget leie er, og hvems kall en forsinkelse er — på forhånd, før det skjer. Rett fram om overskridelsen slår et tilbud som skjuler den.

Det raske kikket på en vanskelig jobb er ikke friksjon — det er salget

For en jobb med vanskelig adkomst, høy kompleksitet eller lang leie er trekket å gi retningstallet og fastsette det med et raskt kikk før du binder tallet. Rammet riktig er det ingen forsinkelse — det sier en byggmester at du ikke skal underby jobben deres og så komme tilbake med lua i hånda etter mer. “Jeg gir deg et tall nå, og fastsetter det når jeg har sett adkomsten, så tallet jeg gir deg er ett du kan bygge din egen jobb på” gjør ærligheten din om til grunnen til at de valgte deg.

Så den delen alle hopper over — å bli foran byggmesteren. En melding etter en jobb: “Alt hentet og gjort opp — har du noe annet på gang?” Den ene vanen vinner flere gjentatte leier enn det å senke prisen noen gang gjør. AI-først er den oppfølgingen ikke noe du husker. Det er noe som bare skjer.

POENGET ER IKKE PROGRAMVAREN

Det er standarden: gi tilbud på de tre delene rett, navngi hva en overskridelse koster, fastsett en vanskelig jobb med et kikk, og forbli den pålitelige byggmesteren ringer igjen. En stillasmontør med en notatblokk som holder den standarden slår en med en app som ikke gjør det. AI-en gjør bare standarden anstrengelsesfri.

05

CHAPTER FIVE

Bli betalt uten den pinlige jakten

Du har vunnet jobben. Nå må du få pengene — og i stillasfaget er det aldri én faktura. Det er monteringen, ukesleien som løper hele tiden det står, og demonteringen — og en byggmester som hater en overraskelse på regningen.

Fakturer leien

hver uke, ingen overraskelse

Det mest beroligende du kan gjøre for en byggmester er å være rett og jevn om pengene: monteringen fakturert når den er oppe, ukesleien fakturert mens den står, demonteringen når den kommer ned — og samtalen om forlenget leie tatt *før* jobben trekker over, ikke slengt fram etterpå. En overraskelses-forlenget-leie-regning er nøyaktig det som gjør en gjentatt byggmester om til en engangsjobb. Jevn, forutsigbar fakturering er ikke bare rettferdig — den er den sterkeste grunnen din til å bli beholdt.

Jakten er et systemproblem, ikke et menneskeproblem. Fiks systemet, og du får aldri den pinlige samtalen igjen.

- 1 **Fakturer monteringen i samme øyeblikk den er oppe.** En “betal nå”-lenke når stillaset er montert og skrevet under slår “her er kontonummeret vårt” — og den får den største enkeltdelen av jobben gjort opp tidlig.
- 2 **Kjør ukesleien automatisk.** Leie fakturert etter plan for hver uke det står, så ingen må huske det — og byggmesteren vet alltid hvor tallet ligger.
- 3 **Flagg overskridelsen før den biter.** Om jobben på stillaset trekker langt, får byggmesteren vite hva den forlengede leien koster tidlig — en samtale, ikke et bakhold ved faktureringen.
- 4 **Skrupp tonen bare hvis du må.** De fleste betaler på dytt én eller to. Du forblir den greie hele veien.

Penger er penger: dette er det ene stedet du holder AI-en i kort bånd i starten. Den lager utkast, du godkjenner — til du har sett den ha rett i en måned.

06

CHAPTER SIX

Innboksen som driver seg selv

Innboksen din er der stille penger lekker ut og stress lekker inn.

Grossistkontoutdrag, en byggmester som bekrefter en monteringsdato, en jobb som trekker langt, hentingsforespørsler, skilt- og overleveringspapirer, prisliste-oppdateringer, en taktekker som spør om du kan klemme dem inn neste uke — alt blandet med søppel, alt lander mens du er oppe på et nivå med en kobling i den ene hånda. En håndverker startet med en haug på 24 000 e-poster: “Jeg leste én e-post, den forsvant. Jeg ville ikke engang klare å finne den igjen.”

AI-først blir innboksen noe som allerede er håndtert når du ser:

- ✓ **Sortert.** De tre e-postene som betyr noe i dag flyter opp til toppen, flagget med hvorfor — “denne er byggmesteren som vil flytte monteringen fram.”
- ✓ **Utkast klare.** Rutinesvar — “ja, vi gjør kantsikring”, “vi kan ha det oppe torsdag” — skrevet og ventende. Du ser, justerer, sender.
- ✓ **Besvart på forespørsel.** “Hva ga vi tilbud på for Rossi-jobben på monteringen og ukesleien?” — og den finner det med en gang.

DELEN INGEN VENTER — DEN VOKTER PENGENE DINE

Fordi AI-en leser alt, fanger den ting. Én bedrift: “Den har allerede spart meg tusener på feilbestilt materiell — den sa, vent litt, ut fra tidligere jobber vil du nok ha denne.” En annen fikk en leverandør til ved en feil å fakturere med 50 % avvik — flagget automatisk før det ble betalt.

07

CHAPTER SEVEN

Din digitale kontorsjef

Hvert stillasfirma har en kontorsjef. Som regel er det deg, som gjør det dårlig klokka 22.

Én uke

uten kontoradmin

En håndverksbedrifts administrative medarbeider var på ferie en uke. Eieren: “Vi har ikke hatt henne på kontoret på en uke, og det har hjulpet oss å gjøre jobben hennes.” Det endte med å bli en av de sterkeste ukene deres — ikke overleve uka, en av de beste — fordi oppfølgingene og jakten ikke stoppet da hun gjorde det.

Morgenbriefen

Før du vrir om nøkkelen: dagens monteringer og demonteringer i rekkefølge, hvilket stillas som er i ferd med å meldes av, hvilken byggmester som bør få en oppfølging i dag, hvem du skal jage for en leiebetaling, og det ene skiltet eller ettersynet som biter deg hvis du glemmer det. To minutter med en kaffe — og laget ditt vet det også.

Jobbmapper som bygger seg selv

Hvert bilde, tilbud, monteringsdato og e-post henger seg selv på riktig jobb — så når byggmesteren ringer om tre måneder om neste plass, er hele historikken der. Forespørselen, adkomsten du noterte, leievilkårene, skilt- og overleveringsbevis-registeret — alt på ett sted.

Papirarbeidet uten gruingen

Skiltregisteret, overleveringsbeviset, påminnelsene om ettersyn mens stillaset står, hentingene — minnet om, fanget mot jobben, og lagret der du kan finne det. Aldri funnet på for deg, og aldri en erstatning for din egen fagkunnskap eller standardene du jobber etter — bare hindret i å forsvinne.

08

CHAPTER EIGHT

Se dobbelt så stor ut som du er

Her er en hemmelighet de store firmaene regner med at du ikke vet: det meste av “å se profesjonell ut” — og “å se ut som en stillasmontør en byggmester kan stole på” — er presentasjon, og presentasjon er nå nesten gratis.

En liten stillasmontør og et femti-manns-firma kan sende det identiske, plettfrie, profilstilte tilbudet — og vise den samme raske responsen, det samme skilt- og overleveringsbevis-registeret, de samme rette leievilkårene, og de samme ekte anmeldelsene fra byggmestre. I et fag der en byggmester bare vil ha en stillasmontør som svarer, møter opp og holder programmet deres i gang, blir den lille aktøren som ser pålitelig og trygg ut stolt på som den store — og beholdt.

Henvisnings-svinghjulet — med vilje, ikke ved et tilfelle

- 1 Behold** — svar først, møt opp når du sier det, meld av i tide, og vær rett fram om leien, så du er stillasmontøren den byggmesteren ringer for neste jobb uten å shoppe rundt.
- 2 Anmeldelse** — be om Google-anmeldelsen i det øyeblikket en byggmester er gladest, dagen du hentet rent og i tide, automatisk, med lenka. Anmeldelser og rask respons løfter plasseringen din — og en byggmester som velger en stillasmontør lener seg på begge.
- 3 Henvis** — stillas sitter i midten av et nett av fag som jobber på de samme jobbene. Byggmesteren som fant deg pålitelig setter deg på taktekkeren sin; taktekkeren forteller maleren. Det er det sterkeste henvisningsnettet i fagene.
- 4 Gjensalg** — dette er hele spillet. En god byggmester er ikke en jobb, det er gjentatte leier året rundt: neste plass, og den etter. Alt står i jobbmappa. En oppfølging på riktig tidspunkt gjør en byggmester om til et tiår med arbeid.

START I DAG — SELV UTEN TEKNOLOGI

Be hver byggmester om en anmeldelse dagen du henter rent, og still alltid det ene spørsmålet som åpner stigen — “hva har du på gang heretter, og hvem ellers på jobbene dine trenger stillas?” En byggmester som nettopp fikk deg til å møte opp når du sa det, er det mest mottakelige du noen gang finner dem.

09

CHAPTER NINE

30-dagers-byttet

Alt over fungerer. Grunnen til at de fleste stillasmontører ikke får det til å fungere er at de prøver å gjøre alt på én gang, blir overveldet midt i en jobb, og går tilbake til den gamle måten. Så: én ting om gangen, uten å stoppe arbeidet.

- 1 Uke 1 — Stopp den største lekkasjen: det tapte anropet.** Hver forespørsel besvart og kvalifisert, et rett tall på montering-og-leie gitt, monteringen booket. Dette begynner å betale for hele øvelsen med en gang.
- 2 Uke 2 — Fiks tilbudsgivingen.** AI-en kvalifiserer jobben og gir et rett tredelt tall med leievilkårene navngitt ut fra strukturen din; du retter den — og hver rettelse er en lekse den beholder. Raskt kikk på de vanskelige jobbene, oppfølging etter hver.
- 3 Uke 3 — Fiks det å bli betalt.** Monteringen fakturert når den er oppe, ukesleien etter plan, overskridelsen flagget tidlig, automatiske påminnelser — med deg som godkjenner alt som rører penger til det har fortjent båndet.
- 4 Uke 4 — Overlat bakrommet.** Innboksen sortert og med utkast klare, morgenbriefen i gang, jobbmapper og skilt-/overleveringsbevis-register som bygger seg selv, anmeldelser bedt om automatisk, neste jobb jaget fra fagnettverket.

Hvorfor alle fire? Fordi én prosess aldri føles som mye. Tre er der “heia”-øyeblikket skjer — for det er da bitene begynner å snakke sammen. Anropet blir monteringen. Monteringen blir leien. Leien blir henting, anmeldelsen og neste jobb fra samme byggmester.

Tillitsbryteren — slik overlater du uten å miste nattesøvnen

Du overlater ikke bilen og en jobb til en ny lærling dag én. Slik her også:

- 1 **Uke 1–2: den spør om alt.** Hvert e-postutkast, hvert tilbud — “her er det jeg ville sendt, ok?” Du godkjenner, retter, lærer.
- 2 **Uke 3–4: den spør om det viktige.** Rutinesvar går bare av gårde; penger, nye byggmestre, og alt med vekt — tilbud, leievilkår, monteringsdatoer — får fortsatt nikket ditt.
- 3 **Måned to og framover: den spør om unntakene.** Nå kjører den, og du får morgenbriefen og flaggene. Du er fortsatt sjefen — du har bare sluttet å være flaskehalsen.

Feilene som får gode stillasmontører til å slutte før det klaffer

- ✓ **Å gjøre alle fire ukene på én gang.** Ikke gjør det. Én i uka. Hver banker en seier før du legger til den neste.
- ✓ **Å skru AI på den gamle prosessen.** Hvis du fortsatt taster hver jobb inn i den samme gamle programvaren og ber AI om å “hjelp”, har du bommet på poenget. Tegn prosessen på nytt (kapittel 2).
- ✓ **Å gripe etter falsk hast.** De upålitelige aktørene bruker “skriv under i dag”. Du har en ekte hendel — lagerberedskap: “vi kan ha det oppe den dagen du trenger det” — så bruk den ærlige, og la den skape presset.
- ✓ **Å konkurrere på pris.** I det øyeblikket du gir tilbud på å være den billigste ukesleien, er du den upålitelige engangsjobben. En byggmester betaler for en stillasmontør som svarer, møter opp og holder programmet deres i gang — pålitelighet og rette leievilkår vinner den gjentatte leien, ikke det laveste tallet.



FØR DU LEGGER DENNE FRA DEG

2-minutters-lekkasjerevisjonen

De fleste stillasmontører mangler ikke dyktighet — de mister byggmestre. Pengene dine ligger ikke i å vinne fremmede på en billig takst; de ligger i å bli et par gode byggmestres førstevalg, for én byggmester er gjentatte leier året rundt og henvisninger til hvert fag de jobber med. Det er tegnet: svar først, vær pålitelig, hold materiellet ditt ute og tjenende. Vær ærlig — kryss av dem som er sanne akkurat nå.

- ✓ Jeg er ofte treg til å svare på anrop — og jeg vet ikke hvor mange byggmestre forsinkelsen har kostet meg.
- ✓ En byggmesters anrop har ringt ut og jeg visste aldri om det, og de gikk til neste stillasmontør.
- ✓ Jeg gir tilbud på et flatt tall i stedet for å dele monteringen, ukesleien og demonteringen.
- ✓ Jeg har slengt fram en større forlenget-leie-regning på en byggmester enn de ventet.
- ✓ Jeg har gitt en fast pris på en jobb med vanskelig adkomst uten å se den — og båret tapet.
- ✓ Jeg blir ikke foran gode byggmestre mellom jobbene, så de mister nummeret mitt.
- ✓ Stillaset mitt står på leie, eller dødt i lageret, lenger enn det burde fordi jeg er treg til å melde av og omplassere.
- ✓ Jeg har bommet på en monteringsdato og latt en byggmester vente uten et forvarsel.
- ✓ Innboksen min stresser meg, og viktige ting blir begravd.
- ✓ Om en byggmester ringte om en tidligere jobb, ville det tatt meg en stund å finne detaljene.

0–2

Stramt skip. Et par justeringer og du er førstevalg for flere byggmestre.

3–6

Du mister ekte byggmestre i den kjedelige halvparten — og alt kan fikses. Start med Uke 1.

7+

Kompis, du gjør det tunge arbeidet og gir byggmesteren til den som svarte først. Gode nyheter: det er nøyaktig det som nå er lettest å fikse.

Den største hendelen er ikke en lavere takst — det er å svare først, være pålitelig, og gjøre hver byggmester om til gjentatte leier og henvisninger på tvers av fagene deres. Ditt største kryss er din største mulighet. Start der.

Vil du ha det satt opp for deg?

Alt i denne håndboka kan du bygge selv — og det bør du, om du har tid og tålmodighet. Mange gjør det. Vil du heller ha det bare gjort — AI-en som svarer på telefonen din i samme øyeblikk en byggmester ringer, kvalifiserer jobben og booker monteringen, lager utkast til et rett tall på montering-pluss-ukesleie-pluss-demontering med leievilkårene på forhånd, fakturerer monteringen og leien og flagger overskridelsen før den biter, holder skilt- og overleveringsbevis-registeret, koordinerer hentingene så materiellet ditt blir ute og tjener, og jager neste jobb fra fagene som allerede vet at du møter opp når du sier det — alt i ett, i gang i stillasfirmaet ditt denne uka — det er det vi bygger. Det heter

- ✓ 14 dagers gratis prøve. Si opp når som helst. Ingen bindingstid, ingen hake.
- ✓ Ingenting viktig — et tilbud, en faktura, en byggmesters melding — går noen gang ut uten at du ser det først.
- ✓ Det bor i Microsoft Teams og verktøyene du allerede bruker.

Se det jobbe på dine egne jobber på the-everything-app.com — ingen kort nødvendig for å se.

Ærlig merknad: dette fikser ikke en ødelagt bedrift, og det bestemmer ikke hvordan et stillas bygges, skriver det under, eller erstatter laget som monterer det — det er fortsatt deg, blikket ditt på plassen, og fagkunnskapen din. Det som fikses er kontorjobben du har gjort gratis etter mørkets frembrudd.