

Elf Sätze, die dich jeden Abend ins Büro bringen.

Und wie du sie loswirst.

Diese elf Sätze höre ich immer wieder. In Gesprächen, in Foren, in Antworten auf meine Anschreiben. Sie klingen harmlos. Hinter jedem steckt eine Rechnung, die niemand aufmacht, und ein Handgriff, mit dem der Satz aus dem Betrieb verschwindet. Am Ende ein Zettel für die erste Woche.

Ich habe nicht gefragt, was Handwerkern fehlt. Ich habe zugehört.

Zehn Jahre auf Baustellen, zuletzt am Terminal 3 in Frankfurt. Heute baue ich Handwerksbetrieben die Systeme, die ihnen Büroarbeit abnehmen.

3.120	11,5 %	10
Handwerks- und Baubetriebe automatisiert ausgewertet: Website, Kontaktwege, Karriereseite.	davon haben eine eigene Stellenseite. Der Rest sucht über Aushang, Mundpropaganda oder gar nicht.	Jahre eigene Baustellenerfahrung, bevor ich über Büroabläufe geredet habe.

- 01 „Abends muss ich noch ins Büro.“
- 02 „Wir haben genug zu tun.“
- 03 „Das Telefon klingelt den ganzen Tag.“
- 04 „Angebote schreibe ich abends.“
- 05 „Ich finde keine Leute.“
- 06 „Zettelwirtschaft, aber es läuft.“
- 07 „Manche zahlen halt spät.“
- 08 „Das haben wir schon immer so gemacht.“
- 09 „Das kläre ich kurz am Telefon.“
- 10 „Bei uns ist das anders.“
- 11 „Der Kunde schaut nur auf den Preis.“

Zu jedem Satz drei Handgriffe und eine Vorlage zum Abtippen. Dazu der Hebel und ein Zettel für die erste Woche.

„Abends muss ich noch ins Büro.“

Mehr Büro als Werkstatt

sagt der Zentralverband des Handwerks über die Inhaber. Dazu der Preis zuhause, den keine Rechnung ausweist.

Der zweite Arbeitstag beginnt, wenn andere Feierabend haben

Zwölf Stunden draußen, danach Angebote, Rechnungen, Rückrufe. Das Problem ist nicht die Menge, es ist der Zeitpunkt: Du erledigst Büroarbeit in dem Zustand, in dem du am wenigsten taugst.

SO VERSCHWINDET DER SATZ

1. **Sprich es ein, statt es abends abzutippen.** Nach jedem Termin eine Sprachnotiz im Auto: Aufmaß, Absprachen, offene Punkte. Die Diktierfunktion vom Handy schreibt mit. Abends wird gelesen, nicht erinnert.
2. **Eine feste Bürostunde am Tag**, mittags oder um 16 Uhr, Handy auf stumm. Was nicht in die Stunde passt, wartet bis morgen, nicht bis abends.
3. **Der Abend bekommt drei Zeilen**, mehr nicht: was raus muss, was reinkam, was morgen als Erstes dran ist. Alles andere hat in der Bürostunde seinen Platz.

SPRACHNOTIZ, SO KURZ DARF SIE SEIN

„Müller, Bad, Aufmaß 3,20 mal 2,40, Fliesen 60 mal 60, Sonderwunsch bodengleiche Dusche, Angebot bis Freitag zugesagt.“

Woran du merkst, dass es wirkt: Nach zwei Wochen steht die Bürozeit im Kalender und nicht mehr im Feierabend.

O-Ton eines Handwerkers: „Feierabend auf der Baustelle, aber im Büro wartet der eigentliche Job.“ Laut ZDH-Sonderumfrage zur Bürokratiebelastung verbringen Betriebsinhaber inzwischen mehr Zeit im Büro als in der Werkstatt oder beim Kunden.

„Wir haben genug zu tun.“

Zweimal unsichtbar

Die Anfrage, die liegen bleibt, macht ein anderer. Der Auftrag, der nichts übrig lässt, beschäftigt dich trotzdem. Beides fällt nicht auf.

Der Satz stimmt und verdeckt zwei Dinge

Zu viele Anfragen und zu wenig Struktur heißt erstens: Manche bleiben liegen, und niemand beschwert sich, er ruft woanders an. Und zweitens: Wer nimmt, was kommt, arbeitet auch die Aufträge ab, die kaum etwas übrig lassen. Voll ist nicht dasselbe wie lohnend.

SO VERSCHWINDET DER SATZ

1. **Ein Eingang für alles.** Eine Liste, Papier oder Tabelle, vier Spalten: Datum, Name, Anliegen, Angebot raus am. Jede Anfrage landet dort, egal ob Telefon, WhatsApp oder Mail, und bekommt am selben Tag eine Antwort mit Termin.
2. **Die letzten zehn Aufträge nachrechnen:** Rechnungssumme geteilt durch die Mannstunden aus den Stundenzetteln. Das ist dein echter Umsatz je Stunde, je Auftrag. Alles unter deinem Stundensatz kommt auf eine Liste: welche Art, welcher Kunde, warum.
3. **Eine Regel für vier Wochen:** Aufträge dieser Art nur mit Aufpreis oder gar nicht. Absagen ist erlaubt, Liegenlassen nicht. Ausgelastet bleibst du, lohnend kommt dazu.

ZWEI LISTEN, JE EINE ZEILE PRO VORGANG

Eingang: Datum · Name · Anliegen · Angebot raus am

Aufträge: Auftrag · Rechnungssumme · Mannstunden · Euro je Stunde · Beim nächsten

Mal: ja, mit Aufpreis, nein

Woran du merkst, dass es wirkt: Du kannst die Zahl aus den letzten zwanzig Anfragen nennen, und du weißt, welche drei Auftragsarten du ablehnst, bevor der Kunde fragt.

Eigene Beobachtung aus dem Scan über 3.120 Betriebe und aus Gesprächen mit Inhabern. 0-Ton: „Terminchaos und Leerfahrten ruinieren die Effizienz.“

„Das Telefon klingelt den ganzen Tag.“

Zweimal verloren

einmal die Anfrage, einmal die Konzentration.
Beides fällt nicht auf.

Wenn du auf dem Dach stehst, geht keiner ran

Der Anrufer wartet nicht, er wählt die nächste Nummer. Und jede Unterbrechung kostet dich danach Minuten, bis du wieder in der Arbeit bist. Den zweiten Verlust zählt niemand mit.

SO VERSCHWINDET DER SATZ

1. **Sprich die Mailbox neu, heute.** Mit Zusage statt Piepen: Wer anruft, erfährt, dass ihr auf der Baustelle seid und wann der Rückruf kommt.
2. **Eine feste Rückrufzeit, jeden Tag dieselbe.** Nicht „wenn Zeit ist“, sondern 16 Uhr im Auto vor der letzten Baustelle. Zwei Wochen durchhalten, dann ist es Gewohnheit.
3. **Ein zweiter Weg, der nicht klingelt:** WhatsApp Business mit Abwesenheitsnachricht. Der Kunde schickt zwei Fotos und seine Adresse, du hast abends alles für den Rückruf.

MAILBOX-ANSAGE, SO EINSPRECHEN

„Hier ist [Betrieb]. Wir sind gerade auf der Baustelle. Sag mir kurz, worum es geht, und deine Nummer. Ich rufe heute zwischen 16 und 17 Uhr zurück.“

Woran du merkst, dass es wirkt: Unbekannte Nummern ohne Rückruf in der Anrufliste: nach zwei Wochen null.

Zu verlorenen Anrufen im Handwerk kursieren Zahlen zwischen 30 und 60 Prozent. Sie stammen fast alle von Anbietern telefonischer Assistenzdienste und sind nicht unabhängig belegt. Deshalb steht hier keine Prozentzahl, sondern deine eigene Anrufliste.

„Angebote schreibe ich abends.“

1 bis 2 Wochen

Vorsprung für den Wettbewerber. Bei jedem einzelnen Auftrag.

Der Kunde entscheidet sich selten für den Gründlichsten

Zwischen Aufmaß und Angebot liegen oft ein bis zwei Wochen. In dieser Zeit gewinnt, wer als Erster geliefert hat. Nicht der mit dem besten Preis, sondern der, der da war, als die Entscheidung fiel.

SO VERSCHWINDET DER SATZ

1. **Aufmaß vor Ort auf ein festes Blatt**, nicht auf einen Zettel für später: Raum, Maße, Standardpositionen zum Ankreuzen, Foto je Raum, Sonderwünsche. Was abends abgetippt wird, ist die erste Woche Verzug.
2. **Die Zusage im Hof:** „Das Angebot haben Sie morgen früh.“ Zwanzig Sekunden gesagt, und er sucht nicht weiter.
3. **Die halbe Stunde zwischen zwei Terminen**, nicht der Feierabend. Mit den Standardpositionen bleibt nur der Rest zu rechnen. Die fünf Schritte dazu stehen auf Seite 14.

AUFMASSBLATT, DIE KOPFZEILE

Kunde · Adresse · Raum · Maße · Positionen (Standardliste ankreuzen) · Fotos Nr. ·
Sonderwunsch · Angebot zugesagt bis · Nachfassen am

Woran du merkst, dass es wirkt: Tage zwischen Termin und Angebot:
unter zwei, bei jedem der nächsten fünf.

Handwerker-Forum haustechnikdialog.de zur Dauer von Angeboten; Fachbeitrag über SHK-Betriebe, die Anfragen verlieren, „bevor ein Angebot entsteht“ (krambergai.com, Mai 2026). Ein Heizungsbauer aus meinen Gesprächen braucht heute eine halbe Stunde pro Angebot, siehe Seite 14.

„Ich finde keine Leute.“

360 von 3.120

Betrieben haben überhaupt eine Stellenseite. Wer nichts zeigt, wird nicht gefunden.

Die Suche ist das eine, das Gefundenwerden das andere

Ein Geselle, der wechseln will, sucht online. Was er findet, entscheidet, ob er sich meldet. Von 3.120 Betrieben in meinem Scan hatten 360 eine Stellenseite. Die anderen verlassen sich darauf, dass jemand von ihnen hört.

SO VERSCHWINDET DER SATZ

1. **Eine Stellenseite in fünf Sätzen** auf der eigenen Website, mit einem Foto vom Team, ohne Floskeln. Wer sie nicht selbst einbauen kann, lässt sie vom Website-Menschen in einer Stunde anlegen.
2. **Bewerbung per WhatsApp:** Name, Beruf, seit wann, drei Sätze, fertig. Kein Anschreiben, kein Lebenslauf. Antwort am selben Tag, sonst ist er beim Nächsten.
3. **Alle vier Wochen ein Beitrag im Google-Unternehmensprofil** mit Foto von der Baustelle und „Wir suchen“. Das sieht jeder, der euch googelt.

DIE FÜNF SÄTZE, ZUM AUSFÜLLEN

„Wir sind [Betrieb], [Gewerk] in [Ort], [Zahl] Leute. Wir suchen [Beruf]. Bei uns: [Arbeitszeit], [Fahrzeug, Werkzeug], [Lohn oder Spanne]. Schreib uns per WhatsApp an [Nummer], drei Sätze reichen. Antwort am selben Tag.“

Woran du merkst, dass es wirkt: Wer deinen Betrieb googelt, findet die Stelle in dreißig Sekunden.

Eigener Scan über 3.120 Handwerks- und Baubetriebe, Stand August 2026: 360 mit Stellenseite, davon 21 mit einer kaufmännischen Stelle.

„Zettelwirtschaft, aber es läuft.“

Ein Ausfall

und es steht nicht die Baustelle still, sondern die Abrechnung.
Vier Wochen später.

Es läuft, solange die eine Person da ist

Solange die eine Person da ist, die weiß, wo was liegt, läuft es. Fällt sie aus, merkt man es vier Wochen später am Kontostand. Das ist die teuerste Art, etwas zu bemerken.

SO VERSCHWINDET DER SATZ

1. **Je Baustelle ein Ort:** eine interne WhatsApp-Gruppe oder ein Album im Handy, nach Kunde und Straße benannt. Alles landet dort, nichts auf Zetteln.
2. **Die Foto-Regel:** vorher, nachher, Lieferschein, Regiezettel, Mehrarbeit. Fotografieren, in die Gruppe, weiter. Zehn Sekunden je Bild, kein Abheften.
3. **Freitag, fünfzehn Minuten:** aus den Gruppen wird die Rechnungsliste. Wer die Gruppe hat, kann abrechnen, auch wenn die Bürokraft fehlt.

ANGEPINNTE NACHRICHT JE GRUPPE

[Kunde] · [Straße] · Auftrag Nr. · Ansprechpartner und Nummer · Auftragssumme ·
Abschläge am · Besonderheiten

Woran du merkst, dass es wirkt: Fällt jemand drei Wochen aus, findet der Nächste alles im Handy.

0-Ton aus einem Handwerker-Beitrag: „Zettelwirtschaft, vergessene Einträge oder unübersichtliche Excel-Tabellen, gerade unterwegs.“

„Manche zahlen halt spät.“

Zinsloser Kredit

an jeden Kunden, der spät zahlt. Und die Zeit fürs Hinterhertelefonieren steht auf keiner Rechnung.

Du telefonierst Geld hinterher, das dir gehört

Du telefonierst Geld hinterher, das dir gehört, und weil es unangenehm ist, wird es aufgeschoben. Das ist keine Frage der Härte, sondern der Routine: Wer nach festem Plan mahnt, muss sich nicht jedes Mal überwinden.

SO VERSCHWINDET DER SATZ

1. **Rechnung am Tag der Abnahme**, nicht am Wochenende. Das geht nur mit dem Aufmaßblatt von Satz 04, deshalb dort anfangen.
2. **Zahlungsziel sieben Tage, mit Datum auf der Rechnung**. Bei größeren Aufträgen ein Abschlag vor Beginn, das ist üblich und niemand fragt nach.
3. **Mahnen nach Plan, immer gleich**: Tag 8 Erinnerung per WhatsApp oder Mail, Tag 15 Anruf, Tag 22 schriftlich mit Frist. Nie persönlich, nie nach Laune.

ERINNERUNG AN TAG 8, ZUM KOPIEREN

„Hallo [Name], kurze Erinnerung an die Rechnung [Nr.] vom [Datum], fällig war der [Datum].
Falls schon überwiesen: danke, dann hat sich das überschritten.“

Woran du merkst, dass es wirkt: Offene Rechnungen über dreißig Tage zählst du an einer Hand ab.

Das Handwerksblatt berichtet über Betriebe, die mit unzuverlässigen Zahlern kämpfen. Ein zitierter Unternehmer rät, „unbarmherzig und schnell“ zu vollstrecken.

„Das haben wir schon immer so gemacht.“

Zwei Wochen

Urlaub für den einen, der weiß, wie es läuft. Danach weißt du, ob dein Büro ein System hat oder einen Menschen.

Auf der Baustelle ist der Satz Erfahrung, im Büro ist er Gewohnheit

Draußen hat sich das Aufmaß mit dem Zollstock bewährt, da stimmt der Satz. Im Büro heißt er nur: So lange hat es niemand geändert. Das Angebot am Abend, die Anfrage auf dem Zettel, die Rechnung am Wochenende sehen aus wie Erfahrung, weil sie noch nie sichtbar gescheitert sind. Sie kosten trotzdem jeden Abend.

SO VERSCHWINDET DER SATZ

1. **Der Härtestest: den Träger rausnehmen.** Stell dir vor, die Person, die im Büro alles weiß, ist zwei Wochen weg. Was nach zwei Wochen noch läuft, ist System. Was liegen bleibt, war Person.
2. **Vier Fragen, heute Abend, fünf Minuten:** Wer ruft die offenen Anfragen zurück? Wer findet den letzten Stand vom Angebot Müller? Wer weiß, welche Rechnung raus muss? Wer merkt, welche Zusage kippt? Jede Frage ohne zweiten Namen ist eine Stelle, an der der Satz regiert.
3. **Eine Stelle pro Monat in etwas legen, das nie Urlaub hat:** die Eingangsliste aus Satz 02, das Aufmaßblatt aus Satz 04, die Gruppe je Baustelle aus Satz 06.

DIE VIER FRAGEN, ZUM AUFHÄNGEN

Wer ruft zurück? · Wer findet den letzten Stand? · Wer weiß, welche Rechnung raus muss? · Wer merkt, welche Zusage kippt? · Hinter jeder Frage zwei Namen, sonst ist es eine Person.

Woran du merkst, dass es wirkt: Hinter jeder der vier Fragen stehen zwei Namen, und der Urlaub des einen kostet den Betrieb keine Woche mehr.

Einer der fünf Sätze, die Inhaber in meinen Gesprächen am häufigsten sagen. Die Frage nach dem Träger stammt aus der Bauüberwachung: Jeder Pilot, den ich gesehen habe, hat den Polier bewiesen, nicht die Methode.

„Das kläre ich kurz am Telefon.“

Nirgends

steht die Freigabe, die am Telefon kam. Sieben Monate später kürzt der Auftraggeber die Schlussrechnung, und jemand sucht in den Mails.

Das Telefon ist schnell, und es hinterlässt nichts

Der Rohbau steht vier Tage still, weil eine Freigabe fehlt. Ein Anruf, geklärt, weiter. Kein Drama. Bis die Schlussrechnung kommt und gekürzt wird, wegen Terminverzug. Wer beweist jetzt, an welchen Tagen nicht gearbeitet wurde, warum, und wer davon wusste? Die Freigabe kam am Telefon, also steht sie in keiner Mail, und im Bautagebuch steht sie erst recht nicht, weil das am Freitag aus dem Kopf entstand.

SO VERSCHWINDET DER SATZ

1. **Jede telefonische Absprache wird zu einer Zeile**, sofort nach dem Auflegen, in die Gruppe je Baustelle aus Satz 06: Datum, Uhrzeit, wer, was. Zehn Sekunden, noch im Auto.
2. **Der Nachtrag am selben Tag, nicht am Monatsende**: ein Foto und ein Satz an den Kunden, „wie besprochen: Mehrleistung X, Aufwand ca. Y, wir rechnen das mit ab.“ Wer das schreibt, bevor die Kolonne weg ist, verhandelt später nicht über Erinnerungen.
3. **Der Tagesbericht entsteht tagsüber, nicht am Freitag**. Drei Zeilen um 16 Uhr, aus der Gruppe abgelesen: was lief, was stand, warum. Was heute aufgeschrieben ist, ist in sieben Monaten ein Beleg. Was am Freitag aus dem Kopf kommt, ist eine Erinnerung.

NACHTRAG PER WHATSAPP, ZUM KOPIEREN

„Hallo [Name], wie eben besprochen: [Mehrleistung] an [Stelle], weil [Grund]. Aufwand etwa [Stunden/Material], wir nehmen das mit in die Abrechnung. Wenn das so nicht passt, sag heute noch Bescheid.“

Woran du merkst, dass es wirkt: Bei der nächsten Kürzung der Schlussrechnung suchst du nicht in Mails, sondern liest vier Zeilen vor.

Aus der Bauüberwachung: Die Freigabe kam telefonisch, das Bautagebuch für Dienstag entstand am Freitag. Beiträge von Bauleitern und Baudokumentations-Anbietern im September 2026 beschreiben dasselbe Muster.

„Bei uns ist das anders.“

Von der Stange

passt keine Software, solange niemand den eigenen Ablauf auf ein Blatt gezeichnet hat. Dann liegt sie ungenutzt neben dem Zettel.

Stimmt. Und genau deshalb fängt niemand mit Software an

Jeder Betrieb ist anders, und jede Software, die eingeführt wurde, bevor jemand den eigenen Weg von der Anfrage bis zur Rechnung aufgeschrieben hat, wird nach vier Wochen von der Bürokraft umgangen und vom Chef ignoriert. Nicht, weil sie schlecht ist. Weil sie einen Ablauf abbildet, den es in diesem Betrieb nicht gibt.

SO VERSCHWINDET DER SATZ

1. **Den Weg eines Auftrags auf ein Blatt zeichnen**, sechs Stationen: Anfrage, Termin, Aufmaß, Angebot, Ausführung, Rechnung. Unter jede Station: wer macht es, womit, wann. Ein Abend, ein Blatt, ohne Computer.
2. **Die eine Stelle markieren, an der es abends hängt**. Meistens ist es der Übergang zwischen zwei Stationen: vom Aufmaß zum Angebot, von der Ausführung zur Rechnung. Nicht die Station selbst.
3. **Erst dann ein Werkzeug, und nur für diese Stelle**. Kein System für alles. Wer eine Stelle sauber hat, sieht die nächste von selbst. Wer mit allem anfängt, hat nach vier Wochen nichts.

DER AUFTRAGSWEG, DIE KOPFZEILE

Anfrage · Termin · Aufmaß · Angebot · Ausführung · Rechnung · unter jeder Station: wer · womit · wann · was abends liegen bleibt

Woran du merkst, dass es wirkt: Das Blatt hängt im Büro, und beim nächsten Software-Vertreter zeigst du drauf und fragst, welche Station er meint.

Beobachtung aus Gesprächen mit Inhabern und aus meiner Bauleiterzeit: Die Systeme, die scheiterten, waren nie zu schlecht, sie kamen zu früh.

„Der Kunde schaut nur auf den Preis.“

3,55 Euro

bleiben in der Beispielrechnung der Handwerkskammer Region Stuttgart von einer Stunde zu 70,97 Euro netto als Gewinn. Wer die Rechnung nicht kennt, gibt Rabatt vom Gewinn.

Der Kunde schaut auf den Preis, weil er sonst nichts sieht

Die Kammer rechnet für eine Gesellenstunde so: 22,00 Euro Bruttolohn, 18,45 Euro Lohnnebenkosten, 26,97 Euro betriebliche Gemeinkosten, 3,55 Euro Gewinn. Zusammen 70,97 Euro netto, 84,45 Euro brutto. Wer bei 70 Euro fünf Prozent nachlässt, hat den Gewinn der Stunde komplett verschenkt, und die Stunde trotzdem gearbeitet. Der Kunde weiß das nicht. Er sieht eine Zahl und vergleicht sie mit einer anderen.

SO VERSCHWINDET DER SATZ

1. **Die eigene Stunde einmal rechnen**, nach dem Muster der Kammer: Lohn, Nebenkosten, Gemeinkosten mit Miete, Fahrzeugen, Versicherungen, Büro, dann der Gewinn. Ein Abend, danach weißt du, was ein Prozent Rabatt kostet.
2. **Positionen statt Pauschale**. Ein Angebot mit Aufmaß, Material und Stunden je Position ist für den Kunden ein Plan, ein Angebot mit einer Summe ist ein Preis. Pläne vergleicht man mit Fragen, Preise mit dem Taschenrechner.
3. **Der eine Satz im Preisgespräch**: „Der Preis steht so, weil er sich so rechnet. Wenn er zu hoch ist, nehmen wir Leistung raus, nicht Prozente.“ Ruhig gesagt, einmal, dann Pause.

DIE STUNDE AUF EINEM BLATT, NACH DEM MUSTER DER KAMMER

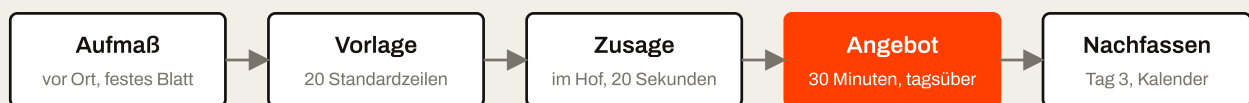
Bruttolohn · Lohnnebenkosten · Gemeinkosten (Miete, Fahrzeuge, Versicherung, Büro, Verwaltung) · Gewinn · = Stundensatz netto · + Umsatzsteuer = brutto

Woran du merkst, dass es wirkt: Beim nächsten „geht da noch was“ nennst du die Zahl, die es kostet, statt eine zu nennen, die es dich kostet.

Handwerkskammer Region Stuttgart, „Was kostet eine Handwerkerstunde?“, Beispielrechnung, aktualisiert am 16. März 2026. Ausdrücklich ein Beispiel, je Handwerk und Region verschieden.

Vom Aufmaß zum Angebot in 30 Minuten

Von den elf Sätzen ist das der, bei dem sich am schnellsten etwas ändert: Die Wartezeit davor verschwindet, und der Abend im Büro fällt weg. Fünf Schritte, kein Programm nötig.



Was zwischen Aufmaß und Angebot liegt, ist der Abend im Büro. Die fünf Schritte nehmen ihn raus.

- 01 **Aufmaß vor Ort erfassen, nicht für später notieren.** Handy, feste Positionen, Foto von jedem Raum. Was du abends vom Zettel abtippst, ist die erste Woche Verzug.
- 02 **Die Standardpositionen als Vorlage.** Vier von fünf Angeboten bestehen aus denselben zwanzig Zeilen. Wer sie einmal sauber anlegt, kalkuliert nur noch den Rest.
- 03 **Die Zusage direkt beim Rausgehen.** „Danke für den Termin, das Angebot haben Sie heute noch.“ Zwanzig Sekunden im Hof gesagt, und er sucht nicht weiter.
- 04 **Das Angebot im Anschluss, nicht am Abend.** Mit den Standardpositionen aus Schritt 02 bleibt eine halbe Stunde übrig, und die passt zwischen zwei Termine. Nicht auf den Feierabend schieben, dort wird sie zur ganzen Stunde.
- 05 **Nachfassen am dritten Tag, fest im Kalender.** Nicht nach Gefühl, nicht wenn Zeit ist. Ein Anruf: „Haben Sie noch Fragen zum Angebot?“

SO KLINGT ES, WENN DIE STRECKE LÄUFT

Ein SHK-Betrieb, mit dem ich im August gesprochen habe, braucht heute eine halbe Stunde pro Angebot statt einer Woche. Der Satz des Inhabers: „Es wird jeder Kunde erfasst, es wird jeder Kunde nachgehakt. Ich weiß ganz genau, bei wem ich mich melden muss.“ Nicht schneller tippen, sondern wissen, wo jeder Vorgang steht.

Die fünf Schritte sind Handwerk, keine Technik. Wo Technik danach hilft: Anfragen, die nachts reinkommen, Termine, die sich selbst bestätigen, Rechnungen, die ohne Erinnerung rausgehen. Das ist der Teil, den ich baue.

Ein Zettel für die Wand. Fünf Tage, je zwei Handgriffe.

Nicht alles auf einmal. Jeder Tag bekommt zwei Handgriffe aus den elf Sätzen, jeder dauert unter einer Stunde, keiner braucht Software. Ausdrucken, abhaken, am Freitag weißt du, wo dein Büro steht.

- | | |
|-----------|--|
| Mo | <ul style="list-style-type: none">☐ Mailbox neu einsprechen, mit Rückrufzeit (Satz 03)☐ Eingangsliste anlegen: Datum, Name, Anliegen, Angebot raus am (Satz 02) |
| <hr/> | |
| Di | <ul style="list-style-type: none">☐ Aufmaßblatt drucken, zehnmal, ins Auto (Satz 04)☐ Nach jedem Termin eine Sprachnotiz statt eines Zettels (Satz 01) |
| <hr/> | |
| Mi | <ul style="list-style-type: none">☐ Je Baustelle eine Gruppe im Handy, Foto-Regel anpinnen (Satz 06)☐ Jede telefonische Absprache als Zeile in die Gruppe (Satz 09) |
| <hr/> | |
| Do | <ul style="list-style-type: none">☐ Stellenseite in fünf Sätzen, Bewerbung per WhatsApp (Satz 05)☐ Rechnung am Tag der Abnahme, Zahlungsziel sieben Tage mit Datum (Satz 07) |
| <hr/> | |
| Fr | <ul style="list-style-type: none">☐ Die letzten zehn Aufträge nachrechnen, Euro je Stunde (Satz 02) und die eigene Stunde nach dem Kammer-Muster (Satz 11)☐ Die vier Fragen beantworten: Wer ruft zurück, wer findet den Stand, wer weiß, welche Rechnung raus muss, wer merkt, welche Zusage kippt (Satz 08) |

WOCHE ZWEI

Den Auftragsweg auf ein Blatt zeichnen (Satz 10) und die eine Stelle markieren, an der es abends hängt. Genau dort fängt der Hebel von Seite 14 an. Alles andere wartet, bis diese Stelle läuft.

Zehn Handgriffe, zwei Wochen, kein Programm. Was danach noch abends liegt, ist der Teil, über den wir reden sollten: Betriebs-Check auf der nächsten Seite.

Was ich mache, in einem Satz

Ich baue Handwerks- und Baubetrieben die Systeme, die Anfragen, Angebote und Rechnungen am Laufen halten, auch wenn du auf der Baustelle stehst. Zehn Jahre war ich selbst am Bau, deshalb fange ich nicht mit Software an.

Wo steht dein Betrieb? Sieben Fragen, danach siehst du sofort deine Stufe und die Stelle, an der dein Büro Zeit und Geld verliert.



Betriebs-Check

Sieben Fragen, 90 Sekunden, am Handy. Das Ergebnis steht direkt auf der Seite.

mk-digitalconsulting.de/betriebs-check

Und wenn du lieber redest: Dreißig Minuten am Telefon oder per Video, an deinem Betrieb entlang. Passt es nicht, sage ich dir das auch.



Termin ausmachen

Kostenloses Erstgespräch, 30 Minuten, kein Verkaufsgespräch. Such dir eine Zeit aus, die in deinen Tag passt.

calendly.com/mkdigitalconsulting/erstgesprach

Marcel Kaufmann · MK Digitalconsulting · Bad Kreuznach · mk-digitalconsulting.de · Quellen: ZDH-Sonderumfrage zur Bürokratiebelastung; Deutsche Handwerks Zeitung; Handwerksblatt; Handwerkskammer Region Stuttgart (Beispielrechnung Handwerkerstunde, März 2026); eigener Scan über 3.120 Betriebe, August 2026. Zahlen ohne unabhängigen Beleg stehen nicht in diesem Dokument.