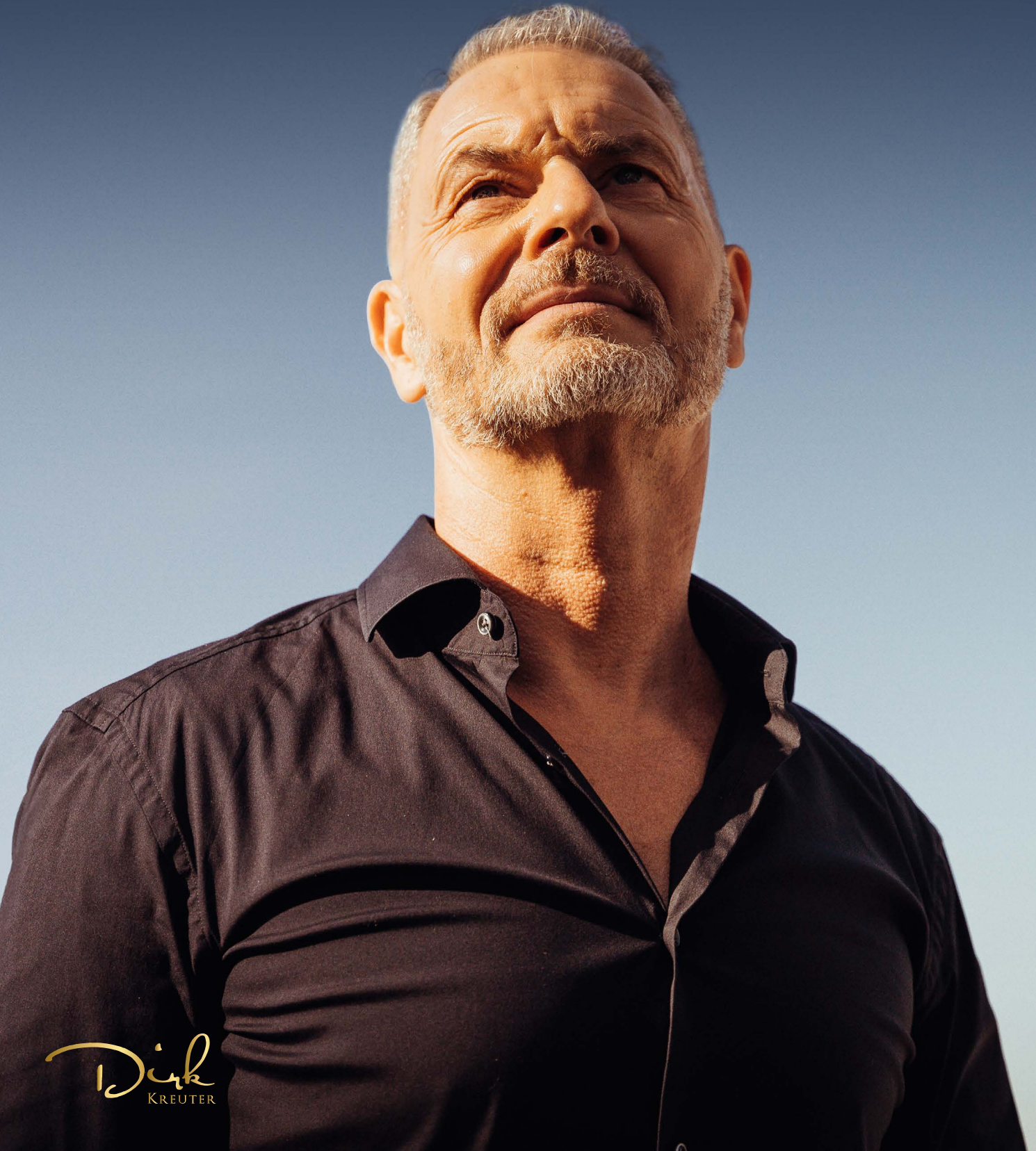


DIE 4-SCHRITTE-ANLEITUNG FÜR HANDWERKER

Mehr Umsatz, bessere Mitarbeiter, weniger Stress



Warum 90 % aller Handwerksunternehmer ihren Betrieb selbst ausbremsen

Viele Handwerksunternehmer führen ihren Betrieb gut. Solide. Fleißig. Verantwortungsbewusst. Aber ganz ehrlich: „Gut“ reicht heute nicht mehr. Denn „gut“ bedeutet oft:

Du arbeitest von früh bis spät.

Kümmerst dich um Kunden, Baustellen, Papierkram und deine Leute. Aber wenn du mal einen Tag raus bist, läuft nichts mehr richtig.

Genau das war das Problem von Anastasia Eichholz. Sie führt einen Meisterbetrieb für Wärmepumpen in Witten. Und wie so viele im Handwerk hat sie geglaubt: „Wachstum geht nur, wenn ich selbst mehr arbeite.“

Doch irgendwann war Schluss. Sie hatte keinen Bock mehr auf 70-Stunden-Wochen und leere Versprechen von Bewerbern. Sie hat sich Hilfe geholt. Und sie hat etwas gemacht, das 90 % der Branche nie tun: Sie hat ihren Betrieb wie ein Unternehmer gebaut – nicht wie ein Allround-Handwerker.

Das Ergebnis?

In nur 12 Monaten:

- ✓ Umsatz vervierfacht
- ✓ 11 neue Mitarbeiter
- ✓ Endlich wieder Freizeit – ohne dass alles zusammenbricht

Was war der Schlüssel?

Ein klarer 3-Schritte-Plan für:

- ✓ Digitale Prozesse
- ✓ Sichtbarkeit für die richtigen Mitarbeiter
- ✓ Systematisches Recruiting wie im Vertrieb

Diese Anleitung zeigt dir Schritt für Schritt, wie du denselben Weg gehen kannst: Mehr Umsatz, bessere Mitarbeiter – ohne dass du dich selbst auf der Baustelle kaputt schufstest.

Denn der größte Fehler ist, zu glauben: „Im Handwerk geht das nicht.“

Doch. Es geht. Wenn du anfängst, dein Unternehmen zu führen – statt es nur am Laufen zu halten.



Schritt 1:

Sichtbarkeit statt Opferrolle – Wie du die richtigen Mitarbeiter findest

Du glaubst, du brauchst erst neue Mitarbeiter, um weiter wachsen zu können? Verständlich. Denn das erzählen dir die Medien, die Politik und leider auch viele Kollegen: „Es gibt einfach keine Fachkräfte mehr.“ Doch das ist nur die halbe Wahrheit – und vor allem: Es ist die Denkweise eines Opfers. Ein Unternehmer aber sucht keine Ausreden. Er sucht Lösungen. Und genau die bekommst du jetzt.

Die Realität:

Fachkräfte gibt es. Tausende. Sie haben genau die Ausbildung, die du brauchst. Sie haben Erfahrung. Und sie arbeiten – nur eben nicht bei dir, sondern bei einem anderen Betrieb.

Die entscheidende Frage ist also nicht: Gibt es gute Leute?
Sondern: Wissen sie, dass es dich gibt?

Die 3 unsichtbaren Fehler:

- ⊖ Sie kennen deinen Betrieb nicht.
- ⊖ Sie wissen nicht, warum es bei dir besser wäre als beim aktuellen Arbeitgeber.
- ⊖ Du sagst ihnen nicht aktiv, dass du genau sie suchst.

Die meisten Handwerker posten maximal eine Stellenanzeige bei der Arbeitsagentur – und wundern sich dann über ausbleibende Bewerbungen. Oder sie hoffen, dass sich „irgendwer mal meldet“. Das ist kein Recruiting. Das ist Lotto.

Die Lösung: Werde sichtbar!

Social Media: Deine Zielkandidaten haben ein Smartphone. Sie nutzen Instagram, Facebook, TikTok. Also: Zeig dich dort. Nicht nur mit einem Baustellenfoto. Zeig, wie dein Team tickt. Warum ihr anders seid. Und: Schalte aktiv Anzeigen auf Social Media – nicht für Kunden, sondern für potenzielle Mitarbeiter.

Investiere echtes Geld: 1.000 – 2.000 € für eine Stellenanzeige? Viele schrecken davor zurück. Aber was kostet es dich, einen Auftrag abzusagen, weil dir Personal fehlt? Genau: deutlich mehr. Das sind Opportunitätskosten – und sie sind der stille Killer für deinen Umsatz.

Mache dein Angebot unwiderstehlich: Frisches Obst, Kaffee-Flatrate, moderne Maschinen – alles schön. Aber was motiviert Top-Fachkräfte wirklich? Geld.

Was wäre, wenn du 30–50 % mehr zahlst als deine Konkurrenz? Du würdest Bewerbungen stapelweise bekommen. Und zwar von Leuten, die motiviert sind, loyal und bereit, für dich zu wechseln – sogar umzuziehen.

Denkfrage zum Schluss: Wenn du doppelt so hohe Preise durchsetzen könntest – könntest du dann auch doppelt so viel zahlen? Und wenn ja: Was hindert dich, genau jetzt damit zu starten?

Schritt 2:

Führung ist kein Talent – sondern ein Handwerk

(...und du musst es beherrschen, wenn du wachsen willst)

Die Wahrheit ist: Viele Handwerksunternehmer scheitern nicht am Material, nicht an der Auftragslage – sondern an der Führung. Denn solange du jede Baustelle kontrollierst, jede Entscheidung selbst triffst und jede Kleinigkeit mitentscheiden willst, bleibst du der Engpass.

Wenn du größer werden willst, brauchst du ein starkes Team. Und ein starkes Team braucht Führung – keine Dauerüberwachung.

Gute Führung ist keine Frage des Talents – sondern des Trainings.

Warum ist Führung so entscheidend?

Du willst gute Mitarbeiter? Dann musst du ein guter Chef sein. Du willst Verantwortung abgeben? Dann musst du lernen, Verantwortung zu übergeben – nicht nur Aufgaben.

Du willst dich aus dem Tagesgeschäft rausziehen? Dann brauchst du Teamleiter, nicht nur Helfer.

5 Praxis-Tipps, wie du als Handwerker bessere Führung lernst



1. Beschäftige dich aktiv mit Führung – genau wie mit deinem Gewerk.

Lies Bücher, hör Podcasts, besuch Seminare.

Empfehlungen: Führen. Leisten. Leben. von Fredmund Malik

Management by Objectives (Prinzip von Peter Drucker)



2. Beobachte: Welche Mitarbeiter ticken wie?

Mach dir Notizen: Wer braucht klare Ansagen? Wer will mehr Verantwortung?

Wer bringt Ideen mit? Je besser du dein Team verstehst, desto besser kannst du führen.



3. Klare Ziele setzen – jede Woche.

Wer macht was bis wann? Was ist „fertig“? Halte wöchentliche Besprechungen (15–30 Minuten reichen), damit jeder weiß, worauf es ankommt.



4. Gib regelmäßig Feedback – und nimm Feedback an.

Nicht nur kritisieren, sondern loben, fördern, fragen:

„Was brauchst du, um besser zu arbeiten?“



5. Führung ist nicht „alles selber machen“ – sondern Leute groß machen.

Wer aus Angst vor Fehlern alles selbst erledigt, macht den Betrieb klein.

Wer Verantwortung abgibt, lässt Wachstum zu.

Schritt 3:

Unpassende Kunden loslassen – klar, mutig, notwendig

Viele Handwerksbetriebe haben volle Auftragsbücher – und trotzdem bleibt am Ende zu wenig hängen. Warum? **Weil zu viele falsche Kunden Zeit, Nerven und Marge fressen.**

Du kennst das:

- ⊗ Kunden, die drei Angebote wollen, aber nie beauftragen.
- ⊗ Kunden, die jede Stunde nachrechnen.
- ⊗ Kunden, die „nur mal kurz“ was brauchen – und dann stundenlang quatschen.

Wenn du wachsen willst, brauchst du ein System. Eines, das A-Kunden anzieht – und C-Kunden konsequent ausfiltert.

A-B-C-Kundensystem für Handwerker:

A-Kunde

- ✓ Hoher Auftragswert
- ✓ Reibungslos in der Zusammenarbeit
- ✓ Weiß deine Arbeit zu schätzen
- ✓ Empfiehlt dich weiter
- ✓ Kommt immer wieder

B-Kunde

- ⊖ Solider Umsatz
- ⊖ Teilweise anspruchsvoll, aber lösbar
- ⊖ Mal unkompliziert, mal zäh
- ⊖ Potenzial für A-Kunde – oder Absturz zu C

C-Kunde

- ⊗ Mini-Aufträge
- ⊗ Preisdrücker, Dauer-Nörgler
- ⊗ Will's billig, schnell, perfekt – gleichzeitig
- ⊗ Verbraucht Energie und blockiert Kapazitäten

Merksatz: Nicht jeder Auftrag bringt dich weiter – manche halten dich klein.

Warum diese Sortierung dein Wachstum entscheidet:

Zwei Betriebe. Gleiche Mitarbeiterzahl. Gleiche Arbeitszeit. Aber: Der eine arbeitet mit A-Kunden – und schreibt fünfstellige Monatsgewinne. Der andere macht Kleinaufträge für C-Kunden – und rotiert ohne Ergebnis.

Du hast die Wahl: Entweder du bist gut beschäftigt. Oder du bist gut bezahlt.

Mach heute den ersten Schritt:

- ✓ Liste deine aktuellen Kunden auf.
- ✓ Ordne sie in A, B oder C.

Und dann: Fokussiere dich auf A. Entwickle B. Sortiere C konsequent aus.
Das macht den Unterschied zwischen „immer voll“ und „endlich erfolgreich“.

Der mutigste (und profitabelste) Schritt: Trenne dich von deinen C-Kunden

Klingt hart – ist aber einer der klügsten unternehmerischen Schritte, die du gehen kannst.

Denn: C-Kunden blockieren deine Zeit für die guten Aufträge. Sie zahlen wenig, fordern viel – und halten dich davon ab, dein volles Potenzial zu nutzen.

Mach Platz frei: Du wirst staunen, wie schnell sich deine freien Kapazitäten mit besseren, zahlungsfreudigeren Kunden füllen.

Praxisbeispiel:

Ein Elektrobetrieb aus Niedersachsen hat nach dieser Sortierung gezielt 12 Kleinkunden nicht mehr angenommen. Das waren nur rund 10 % seines Umsatzes, aber fast 50 % seines Ärgers und Aufwands. Ergebnis? Innerhalb weniger Wochen hatte er dieselbe Zeit mit drei neuen Projekten gefüllt – bei doppeltem Ertrag und null Stress.

Schritt 4:

Raus aus dem Tagesgeschäft – rein ins Unternehmertum

Wachstum beginnt erst, wenn du aufhörst, selbst überall mitarbeiten zu wollen.

Viele Handwerksunternehmer erzählen:

„Ich arbeite 60 Stunden die Woche, bin auf drei Baustellen, mache abends noch Angebote, telefoniere mit Kunden, schiebe Buchhaltung vor mir her – aber irgendwie kommt mein Betrieb nicht vom Fleck.“

Und genau das ist das Problem.

- ⊗ Solange du der wichtigste „Mitarbeiter“ deines Unternehmens bist, kann es nicht wachsen.
- ⊗ Solange du alles selbst machst, kannst du nicht führen – und Führung ist der Schlüssel zur Skalierung.

Was du brauchst, ist ein System. Und ein klarer Rollenwechsel: Weg vom Mitarbeiter im eigenen Unternehmen – hin zum Unternehmer, der das System steuert.

Was bedeutet das in der Praxis?



1. Blocke Zeit, um am Unternehmen zu arbeiten.

Mindestens ein halber Tag pro Woche – ohne Störungen, ohne Baustellen, ohne Telefon. Setz dich mit einem Kaffee hin und stell dir Fragen wie:

- Wo sind unsere Engpässe?
- Welche Aufgabe mache ich jede Woche doppelt?
- Was muss passieren, damit ich mich selbst überflüssig mache?



2. Bau Prozesse, die auch ohne dich laufen.

Beispiel: Auftragsannahme, Angebotskalkulation, Baustellenabwicklung.

- Jeder Schritt wird dokumentiert.
- Jeder Mitarbeiter weiß, wer was wann macht – ohne Rückfrage bei dir.
- Tipp: Starte mit einem Ablauf für den häufigsten Auftragstyp in deinem Betrieb.



3. Steuer dein Unternehmen über Zahlen.

Raus aus dem Gefühl, rein in die Steuerung. Was du brauchst:

- Aufträge pro Woche
- Umsatz pro Kolonne
- Nachkalkulation nach Projektabschluss
- Deckungsbeitrag pro Kunde

Wenn du diese Zahlen regelmäßig auswertest, brauchst du nicht mehr alles zu kontrollieren – du siehst früh, wo's klemmt.



4. Delegiere Verantwortung – nicht nur Aufgaben.

Ein echter Unternehmer hat Mitarbeiter, die selbst denken, entscheiden und Fehler beheben – ohne jeden Handgriff abzustimmen.

Dazu musst du zwei Dinge tun:

- Mitarbeiter aufbauen, die Verantwortung wollen (und können).
- Loslassen. Ja – LOSLASSEN. Auch wenn's erstmal schwerfällt.

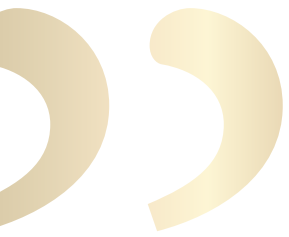
Warum das so wichtig ist:

Wenn du das nicht tust, bist du der Engpass. Du begrenzt dein Wachstum, weil du deine Zeit nicht skalieren kannst. Und irgendwann brennst du aus – ohne dass dein Betrieb wirklich größer geworden ist.

Aber: Wenn du beginnst, Prozesse zu schaffen, Verantwortung zu delegieren, das Unternehmen zu steuern, statt es zu bedienen,

... dann passiert das, was viele für „unrealistisch“ halten:

- ✓ Du verdienst mehr Geld
- ✓ Du hast weniger Stress
- ✓ Dein Team wächst – und zwar ohne dass du bei allem dabei sein musst
- ✓ Du bekommst echten unternehmerischen Freiraum



Für alle, die mich noch nicht kennen:

Ich bin Dirk Kreuter – Unternehmer, Verkaufstrainer und einer der führenden Experten für Vertriebsaufbau und -digitalisierung im deutschsprachigen Raum. Seit über 30 Jahren helfe ich Selbstständigen, Mittelständlern und Konzernen dabei, ihren Vertrieb systematisch zu verbessern und den Umsatz messbar zu steigern.

Mehr als 200.000 Teilnehmende haben meine Programme durchlaufen – darunter DAX-Konzerne wie Telekom, Lufthansa und Volkswagen. Mit meinem Team aus über 80 Mitarbeitenden – darunter über 20 spezialisierte Vertriebsexperten – begleiten wir Unternehmen dabei, ihren Vertrieb zu digitalisieren, Prozesse zu skalieren und nachhaltiges Wachstum zu erzielen.

Unsere Kunden erreichen dabei nicht selten 50-100 % Umsatzsteigerung pro Jahr – teils sogar deutlich mehr. **Unser Ziel:** Aus klassischen Unternehmen moderne, schlagkräftige Vertriebsorganisationen machen. Wenn auch du bereit bist für echtes Wachstum, findest du hier nicht nur Inspiration, sondern sofort umsetzbare Lösungen.

Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit dir
ATTACKE!

Dein

Dirk



Live-Workshop – Nur für Unternehmer ab 200.000 € Jahresumsatz

Volle Auftragsbücher – auch im Familienurlaub

Ich enthülle das Geheimnis aus 4.500 Kundenprojekten: Wie du dich ENDLICH aus dem Tagesgeschäft löst – während dein Vertrieb Millionenumsätze macht.

Was dich im wichtigsten Unternehmer-Workshop 2025 erwartet



Neu: Raus aus dem Tagesgeschäft

Erhalte einen 5-Schritte-Fahrplan, mit dem du dich aus dem operativen Alltag zurückziehst. So gewinnst du 10-20 Stunden pro Woche für deine Familie – oder einfach für dich –, während deine Mitarbeiter Verantwortung übernehmen.



281% Wachstum trotz Krise

Wie verdoppeln oder verdreifachen die Kunden von Dirk Kreuter ihren Umsatz – selbst in der Krise? Sie nutzen den EINEN Hebel, den 95 Prozent der Unternehmer komplett übersehen – weil sie glauben, sie hätten Wichtigeres zu tun...



Ein Vertrieb, der von alleine läuft

Egal, ob du beim Sport, beim Abendessen oder im Urlaub bist: Dein Vertrieb generiert weiterhin Umsatz – und zwar automatisiert. Und das Beste? Das Aufsetzen dieses 4.500-fach bewährten Systems dauert nur 90 Tage.

Nach den 2 Stunden...

... erhältst du gratis einen **maßgeschneiderten Wachstumsplan** für dein Geschäftsmodell, mit dem du ähnliche Ergebnisse erzielst.

**JETZT NÄCHSTEN
TERMIN SICHERN**

