



Das perfekte Maler-Angebot

Checkliste & Vorlage für mehr Aufträge und weniger Rückfragen · dein-ki-handwerker.de

DIE 1-SEITEN-HILFE FÜR DEN BETRIEBSALLTAG

Halb fertige Angebote kosten Aufträge. Mit dieser Checkliste schickst du jedes Mal vollständige, professionelle Angebote raus – ohne dass abends noch zwei Stunden Büroarbeit übrig bleiben.

1 · Die 7 Pflicht-Bestandteile eines Angebots

- ☐ **Anbieter- & Kundendaten** – Firmenname, Anschrift, USt-ID, Ansprechpartner, Telefonnummer
- ☐ **Angebotsnummer, Datum & Gültigkeit** – z. B. „gültig 4 Wochen“ (schafft Verbindlichkeit)
- ☐ **Leistungsbeschreibung nach VOB/B** – klar positioniert, ohne Lücken und Interpretationsspielraum
- ☐ **Mengen & Einheitspreise** – m², lfm, Std. – transparent kalkuliert, nicht geschätzt
- ☐ **Materialangaben** – Farbton, Hersteller, Gebindegröße, Reichweite je Anstrich
- ☐ **Zahlungsbedingungen & Ausführungstermin** – klar benannt, inkl. Anzahlung falls üblich
- ☐ **AGB & Widerrufsbelehrung** – bei Privatkunden Pflicht

2 · Die 5 teuersten Kalkulationsfehler

1. **Vergessene Nebenarbeiten:** Abkleben, Abdecken, Schutzmaßnahmen, Entsorgung – jede Position kostet sonst Marge.
2. **Falsche Flächenberechnung:** Abzüge für Türen (ca. 1,5 m²) und Fenster (ca. 1,0 m²) vergessen.
3. **Zu pauschale Lohnminuten:** ohne hinterlegte Richtzeiten (Q1–Q3, Tapezieren, Streichen) stimmt der Preis nicht.
4. **Materialverbrauch geschätzt:** statt aus Fläche × Reichweite × Anstriche berechnet.
5. **Kein Aufschlag für schwierig:** Höhe, Altbau, viele Kunden-Wunschänderungen = mehr Aufwand = mehr Preis.

3 · Schnellaufmaß – die Baustellen-Checkliste

Direkt vor Ort ins Handy diktiert oder notiert – so geht beim Angebot nichts verloren:

- ☐ Raum für Raum: **Länge × Breite × Höhe** erfassen
- ☐ Abzüge notieren: **Türen** (Stück) und **Fenster** (Stück)
- ☐ Wandzustand: spachteln **Q1-Q3**? tapezieren? Untergrund saugend?
- ☐ **Decke** mitbehandelt oder nicht?
- ☐ Bestandsfarbe / Voranstrich / Tapetenart
- ☐ Zufahrt & Parken (für die Anfahrts-Kalkulation)
- ☐ Kundenwunsch & Farbton – **Muster dokumentieren**
- ☐ Foto von jedem Raum mit dem Handy

Preis-Anker-Tipp: Biete immer drei Varianten an – **Basis · Empfohlen · Premium**. Kunden wählen selten das Billigste: das mittlere Angebot gewinnt und sichert deine Marge.

So schnell war ein Angebot noch nie.

Du diktierst dein Aufmaß per Sprachnotiz – **Dein KI Handwerker** macht daraus in wenigen Minuten ein fertiges, professionelles Angebot als PDF oder GAEB. Mit deinen Preisen, deinen Katalogen, deinen Lohnminuten.

14 Tage kostenlos testen → app.dein-ki-handwerker.de