



SOFTWARE

„Ich sehe jetzt auf einen Blick, welche Aufträge sich wirklich lohnen haben und wo ich beim nächsten Mal anders kalkulieren sollte!“

Was passiert, wenn modernste KI-Technologie auf jahrelange Handwerkserfahrung trifft? Die Handwerkersoftware „das Programm“ der synatos GmbH und der Malerbetrieb Heußler beweisen gemeinsam, wie tiefgreifend künstliche Intelligenz die Abläufe im Handwerk verändern kann – mit meßbaren Werten. Die Partnerschaft zeigt, was möglich ist, wenn Software nicht am grünen Tisch entsteht, sondern gemeinsam mit denen, die sie täglich nutzen ... | VON SIMON LÜBECK

„DAS PROGRAMM“ VON SYNATOS ZEIGT, WAS KI FÜR HANDWERKER LEISTEN KANN:

Berliner Malermeister spart viele Stunden pro Woche

Zwei Berliner, eine Vision

Malermeister Nicolai Heußler war von Anfang an Ideengeber und hat die Software aktiv mitgestaltet. Das Ergebnis dieser langjährigen Zusammenarbeit ist ein vollständig papierloser, mobil verfügbarer Betrieb ohne Medienbrüche – vom ersten Kundenkontakt bis zur Zahlung inklusive Bankanbindung und vorbereitender Buchhaltung. Doch mit der Einführung der MCP-Schnittstelle und eines wachsenden KI-Portfolios wurde die Effizienz noch einmal auf ein neues Level gehoben.

MCP: Der universelle Stecker zwischen KI und Handwerkssoftware

MCP (Model Context Protocol) ist ein offener Standard, den Anthropic – das Unternehmen hinter dem Sprachmodell Claude – Ende 2024 veröffentlicht hat. Er löst ein grundlegendes Problem: Bislang wußte eine KI viel über die Welt, aber nichts über einen spezifischen Betrieb. Wer etwa Claude nach offenen Rechnungen oder dem Auftragsbestand fragte, bekam allgemeines Hintergrundwissen – aber keine Antworten aus dem eigenen System. MCP schließt diese Lücke. Wie ein universeller Stecker zwischen Sprachmodell und Fachsoftware schafft er eine standardisierte Verbindung, über die KI und Software direkt miteinander kommunizieren – ohne aufwendige Einzelintegrationen, ohne Dateixporte, ohne Workarounds. Das hat eine entscheidende Konsequenz: Die KI kann nicht mehr nur reden, sondern handeln. Sie liest Geschäftsdaten, wertet sie aus und löst auf Wunsch konkrete Vorgänge aus – selbstverständlich kontrolliert vom Anwender. Wer Claude mit der MCP-Schnittstelle vom Programm verbindet, erhält Zugriff auf Angebote, Aufträge, Rechnungen, Zahlungen, Projekte und Kundendaten – und kann mit diesen Informationen direkt aus dem Chat

heraus arbeiten, analysieren und steuern. Aus der KI wird ein Agent: ein zusätzlicher, virtueller Mitarbeiter, der den Betrieb kennt, VOB beherrscht und mit Rat und Tat unterstützt.

KI-Angebot: Vom Aufmaß zum fertigen Dokument in Minuten

Eines der wirkungsvollsten Werkzeuge im KI-Portfolio ist das KI-Angebot. Wer schon einmal ein Handwerksangebot von Hand erstellt hat, weiß: Das kostet Zeit. Positionen formulieren, Mengen einpflegen, Preise prüfen, Layout kontrollieren – was früher leicht eine Stunde in Anspruch nahm, erledigt das Programm heute in einem Bruchteil davon. Die Funktion ist direkt in die Angebotserstellung integriert und erlaubt es, über eine Chat-Eingabe in natürlicher Sprache ein vollständiges Angebot zu erzeugen inklusive Leistungsbeschreibungen in branchenüblichen Texten. Heußler beschreibt den Auftrag in wenigen Sätzen – Raumgröße, Untergrund, gewünschte Leistungen – und die KI übersetzt das in strukturierte Angebotspositionen mit Mengenangaben



und Preisen. Ein kurzer Blick über die Positionen, eine Korrektur, wenn nötig – und das fertige Angebot geht direkt per Mail an die Kundschaft. Alles aus der App heraus, alles ohne Systembruch. „Angebote schreibe ich mittlerweile in der Pause beim Bäcker“, sagt Heußner. Was früher Schreibtischarbeit am Abend war, ist heute eine Aufgabe für zwischendurch. Allein diese Funktion spart ihm mehrere Stunden pro Woche.

KI-Nachkalkulation:

Zahlen, die den Betrieb wirklich weiterentwickeln

Mindestens ebenso wirkungsvoll ist die KI-gestützte Nachkalkulation. Hier wird der virtuelle Mitarbeiter zum echten Sparringspartner. Die Nachkalkulation gehört zu den betriebswirtschaftlich wichtigsten Funktionen im Handwerk – und gleichzeitig zu den am häufigsten vernachlässigten, weil sie aufwendig ist. Wie rentabel war ein Auftrag wirklich? Wo lagen die größten Abweichungen zur Vorkalkulation? Welche Leistungsarten laufen profitabel, wo verliert der Betrieb Geld? Das Programm macht diese Analyse KI-gestützt und gesprächsfähig: Mit Zugriff auf Auftragsdaten, geleistete Stunden, eingesetzte Materialien und abgerechnete Positionen liefert Claude nicht nur Zahlen, sondern auch eine Einordnung. Es stellt Aufträge gegenüber, erkennt Muster über Projekte hinweg und gibt komplexe Prognosen aus, für die Heußner früher stundenlang Tabellen wälzen mußte. Aufträge lassen sich nach Rentabilität sortieren, auffällige Abweichungen werden markiert, und auf Wunsch gibt die KI konkrete Handlungsempfehlungen für zukünftige Kalkulationen – alles direkt im Chat, ohne Export in externe Tools. Für Heußner ist das eine Veränderung in der Art, wie er seinen Betrieb führt: „Ich sehe jetzt auf einen Blick, welche Aufträge sich wirklich lohnen haben und wo ich beim nächsten Mal anders kalkulieren sollte. Das ist kein nettes Extra – das ist echter Mehrwert für das Unternehmen.“

Das vollständige KI-Portfolio im Überblick

KI-Angebot und KI-Nachkalkulation sind die Highlights – aber nicht die einzigen KI-Funktionen, die das Programm bietet. Zum Portfolio gehört außerdem der KI-Arbeitsbericht, der aus kurzen Stichpunkten der Monteure automatisch einen vollständigen, professionellen Bericht formuliert. Die KI-gestützte Eingangsrechnungserkennung liest eingehende Rechnungen aus, und der KI-Datenimport-Assistent unterstützt beim Einlesen von Stammdaten, um Fehlerquellen beim Systemwechsel zu minimieren. Laut eigenen Angaben sparen allein die KI-Funktionen Heußner mindestens 8 Stunden pro Woche – zusätzlich zu den rund 6 Stunden, die er durch die reibungslosen digitalen Abläufe zwischen Büro und Baustelle bereits gewinnt. 14 Stunden insgesamt: mehr als ein ganzer Arbeitstag pro Woche.

Handwerk und Hightech – made in Berlin

„Claude ist mein virtueller Sparringspartner“, so Heußner. „Dank der KI sind jetzt Dinge möglich, die ich vorher schlicht nicht für möglich gehalten hätte.“ Die 14 Stunden, die er pro Woche mehr hat, investiert er in sein Kerngeschäft – in Aufträge, Kunden und das Handwerk selbst. Das Berliner Unternehmen liefert damit den Beweis dafür, daß Deutschland im internationalen Technologiewettbewerb ganz vorn mitspielen kann – und daß das Handwerk dabei nicht zurückgelassen wird, sondern die Nase vorn hat. <<

Noch Fragen? <https://das-programm.io/>