



Aus Plan wird Angebot.

Automatische
Angebotserstellung im
Handwerk.

Wie aus Plan und
Diktat ein prüffähiges
Angebot wird

von **Matthias Eger**
<https://matthiaseger.de>

Stand:

Weiden, 29.07.2026

Matthias Eger

Pfarräckerstr. 14
92637 Weiden

Tel. +49 (0) 961 634 32 61

Mobil +49 (0) 175 585 73 05

Mail mail@matthiaseger.de

Web www.matthiaseger.de

**Vorwort**

Ich schreibe seit über fünfzehn Jahren Angebote. Früher für Websites und Onlineshops, heute für KI-Projekte im Mittelstand. Und ich kenne diesen einen Abend zu gut: Der Tag war voll, der Kunde will bis Freitag ein Angebot, und man setzt sich nach dem Essen noch einmal an den Rechner. Im Handwerk werden Angebote selten zur besten Zeit geschrieben. Sie werden geschrieben, wenn alles andere erledigt ist.

Vor Kurzem habe ich für meinen eigenen Betrieb einen Agenten gebaut, der genau diese Arbeit übernimmt: Er nimmt einen Plan und eine Sprachnotiz von der Baustelle und macht daraus einen ersten, sauber strukturierten Angebotsentwurf. Kein Zaubertrick – er hört zu, ordnet ein, schlägt Mengen vor und legt Preise aus meiner eigenen Datenbasis daneben. Den Preis, die Marge, das Ja oder Nein zu einem Auftrag: das mache immer noch ich.

Als ich damit fertig war, habe ich etwas verstanden, das ich vorher nur geahnt hatte.

Das Angebot ist gar kein Schreibproblem. Es ist ein Informationsproblem. Es dauert nicht deshalb so lange, weil Tippen langsam ist, sondern weil die nötigen Informationen im ganzen Betrieb verstreut liegen – im Plan, im Kopf des Monteurs, in einer alten Preisliste, in zweihundert früheren Angeboten. Wer das ordnet, macht das Angebot schnell. Wer es nicht ordnet, dem hilft auch die schönste KI nicht.

Dieses Whitepaper ist kein Verkaufsprospekt für meinen Agenten. Es soll dir zeigen, was heute wirklich geht, worauf es dabei ankommt – und warum gutes Informationsmanagement die halbe Miete ist. Ich hole dabei bewusst tiefer aus als üblich, weil das Thema mehr verdient als „KI macht jetzt eure Angebote“. Wenn du am Ende denkst „das will ich für meinen Betrieb“, dann weißt du, dass es machbar ist. Wenn du fragst, wer es baut, ist der leichtere Teil.

Der Text ist bewusst nüchtern und stellenweise unbequem. Er ist keine Rechtsberatung. Er ist die ehrliche Version dessen, was ich selbst gebaut und dabei gelernt habe.

Matthias Eger · Automatische Angebotserstellung im Handwerk

Abstract / Zusammenfassung zum Mitnehmen

- Der Engpass im Handwerk ist selten die Baustelle, sondern das Angebot danach – geschrieben von der Person mit dem meisten Wissen und der wenigsten Zeit.
- „Automatische Angebotserstellung“ heißt nicht Knopf drücken, fertiges Angebot. Es heißt: aus Plan und Diktat entsteht in Minuten ein strukturierter, prüffähiger Entwurf.
- Das Angebot ist im Kern ein Informationsproblem. Es geht langsam, weil die nötigen Daten verstreut und unstrukturiert sind – nicht, weil KI fehlt.
- Aus Rohdaten wird Information, aus Information mit deinem Wissen ein Preis, aus dem Preis dein Urteil. Die KI beschleunigt die ersten drei Stufen. Die vierte bleibt bei dir.
- Die Preisbasis ist der wertvollste Datenschatz im Betrieb. Sie muss dir gehören, exportierbar und die eine verbindliche Quelle sein („Single Source of Truth“).
- Eine gute Angebots-KI erfindet nichts. Sie schlägt in deinen Daten nach und zeigt zu jeder Zahl, woher sie stammt.
- Sensible Pläne und Kundendaten müssen nicht in eine fremde Cloud. Für datensensible Betriebe lässt sich das heute lokal lösen (DSGVO, Art. 4 EU-KI-Verordnung).
- Der Einstieg ist kleiner als gedacht: ein Gewerk, ein Angebotstyp, deine bestehenden Stammdaten. Der erste brauchbare Entwurf entsteht in Tagen, nicht Monaten.

1. Der teuerste Engpass sitzt am Schreibtisch

Frag zehn Handwerksbetriebe, wo es klemmt, und du hörst selten „die Arbeit auf der Baustelle“. Du hörst: die Angebote. Sie stapeln sich, sie dauern zu lange, und geschrieben werden sie ausgerechnet von dem Menschen, der ohnehin am meisten um die Ohren hat – dem Chef, dem Meister, dem Kalkulator, oft in Personalunion.

Das hat einen Preis, den kaum jemand aufschreibt. Der erste, der ein glaubwürdiges Angebot auf den Tisch legt, gewinnt häufig den Auftrag – nicht der Günstigste, der Schnellste. Jeder Tag, den ein Angebot liegen bleibt, ist ein Tag, an dem der Kunde woanders unterschreiben kann. Und die Stunden, die abends in die Angebotsschreiberei fließen, sind die teuersten im Betrieb: erbracht von der bestbezahlten Person – für Tipp- und Sucharbeit.

Dazu kommt das Risiko. Das Angebot ist die Stelle, an der Geld verdient oder verloren wird. Eine vergessene Position, eine falsch geschätzte Menge, ein zu knapper Zuschlag – das merkst du erst auf der Baustelle, wenn es zu spät ist. Angebote unter Zeitdruck und Müdigkeit zu schreiben ist also nicht nur mühsam, es ist gefährlich.

Der Engpass ist nicht die Baustelle. Der Engpass ist der Schreibtisch danach.

Das ist keine Frage von Fleiß. Es ist ein struktureller Konflikt: Gute Angebote brauchen genau das Wissen, das nur wenige im Betrieb haben – und diese wenigen haben am wenigsten Zeit. Hier setzt Automatisierung an. Nicht, um das Wissen zu ersetzen, sondern um es von der stumpfen Arbeit davor zu befreien. Und um zu verstehen, welche Arbeit das genau ist, muss man einen Schritt zurücktreten.

2. Ein Angebot ist kein Schreib-, sondern ein Informationsproblem

Die meisten Gespräche über „KI für Angebote“ drehen sich um das Falsche. Sie drehen sich um das Schreiben – als wäre das Angebot langsam, weil das Tippen langsam ist. Ist es aber nicht. Ein Angebot ist langsam, weil es ein Sammel- und Ordnungsproblem ist.

Überleg, was du tust, wenn du ein Angebot machst: Du liest einen Plan. Du erinnerst dich, was auf der Baustelle besprochen wurde. Du holst Preise aus einer Liste, einem Programm oder aus dem Kopf. Du prüfst, ob eine Norm gilt. Du schaust in ein altes Angebot, wie du das letzte Mal formuliert hast. Nichts davon ist Schreiben. Alles davon ist Informationsarbeit – Daten suchen, zusammenführen, in eine prüfbare Form bringen.

Genau das ist die Disziplin, aus der ich komme: Informationsmanagement. Die Frage, wie verstreutes, halbstrukturiertes Wissen so geordnet wird, dass man verlässlich damit arbeiten kann. Aus dieser Perspektive sieht man das Angebot plötzlich klarer.

2.1 Vier Stufen: von den Daten zum Urteil

Im Informationsmanagement gibt es ein einfaches, altes Modell, das hier perfekt passt – die Stufen von Daten über Information und Wissen bis zum Urteil. Auf ein Angebot übertragen sieht das so aus:

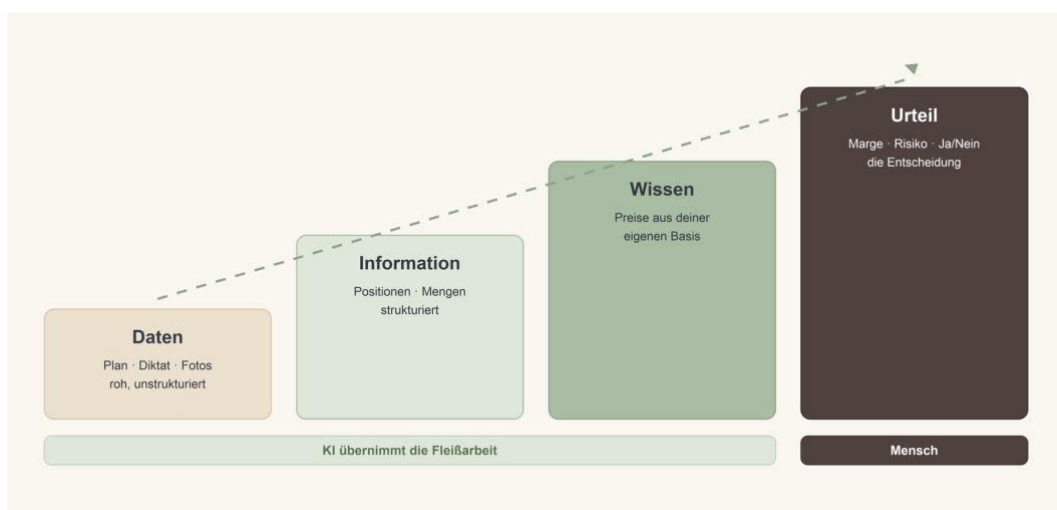


Abb. 1: Vom Rohstoff zum Urteil. Aus unstrukturierten Daten (Plan, Diktat) wird strukturierte Information, aus ihr mit deinem Wissen ein Preis – und daraus dein Urteil. Die KI beschleunigt die ersten drei Stufen; die vierte bleibt beim Menschen.

- **Daten sind** die Rohstoffe: der Plan, die Sprachnotiz, ein Foto. Für sich genommen unstrukturiert und wertlos, solange sie niemand liest.
- **Information entsteht, wenn** aus den Daten benannte Positionen mit Mengen werden: „12 m² Fliesen entfernen“, „Abdichtung Duschbereich“. Jetzt ist es strukturiert.
- **Wissen kommt dazu, wenn** du diesen Positionen Preise gibst – aus deiner Kalkulation, deinem Stundensatz, deiner Erfahrung. Hier kommt dein Betrieb ins Spiel.
- **Urteil ist die letzte Stufe:** Marge, Risikozuschlag, „will ich diesen Auftrag zu diesem Preis“. Das ist keine Rechnung, das ist eine Entscheidung.

Der entscheidende Satz lautet: Eine KI kann die ersten drei Stufen enorm beschleunigen. Die vierte kann und soll sie nicht übernehmen. Sie ist der Grund, warum am Ende immer ein Mensch steht.

Die Maschine bringt dich von den Daten zum Preis. Vom Preis zur Entscheidung kommst nur du.

2.2 Das eigentliche Problem heißt Daten-Silo

Wenn das Angebot ein Informationsproblem ist, dann liegt sein wahrer Engpass dort, wo die Informationen liegen – und die liegen in den meisten Betrieben verstreut. Der Stundensatz ist im Kopf des Chefs. Die Materialpreise stecken in PDFs von drei Lieferanten. Die Textbausteine kleben in alten Angeboten. Die Mengen stehen im Plan, aber ungelesen. Fachleute nennen das Daten-Silos: getrennte Inseln, zwischen denen kein Weg führt.

Der Grund, warum ein Angebot Stunden dauert, ist selten das Denken. Es ist das Zusammensuchen über diese Silos hinweg. Und hier liegt die wichtigste Einsicht dieses Papiers: Eine KI, die man auf ein Silo-Chaos loslässt, macht das Chaos nur schneller. Ordnung kommt nicht aus dem Modell. Ordnung kommt aus der Struktur deiner Daten.

2.3 Eine Quelle der Wahrheit

Die Antwort auf verstreute Silos heißt im Informationsmanagement „Single Source of Truth“ – eine einzige, verbindliche Quelle für jede Art von Information. Für Angebote heißt das konkret: Es gibt genau eine Preisbasis, die gilt. Nicht drei Excel-Tabellen, die sich widersprechen. Nicht den Kopf und die Liste, die auseinanderlaufen. Ein führendes System, aus dem sich alles andere bedient.

Diese eine Quelle ist die Voraussetzung dafür, dass Automatisierung überhaupt Sinn ergibt. Denn eine Maschine kann nur so gut zuordnen, wie die Basis eindeutig ist. Der schöne Nebeneffekt: Diese Ordnung lohnt sich schon, bevor die erste KI läuft. Ein Betrieb mit einer sauberen, gepflegten Preisbasis kalkuliert auch von Hand schneller und macht weniger Fehler.

Bevor wir zu den Rohstoffen kommen, lohnt ein nüchterner Blick auf die Arbeitsteilung. Was kann eine Maschine an einem Angebot wirklich übernehmen – und was gehört unverrückbar auf die menschliche Seite?

Tabelle 1: Die Arbeitsteilung zwischen Maschine und Mensch

Das übernimmt die Maschine	Das bleibt beim Menschen
Sprache und Pläne in Text und Zahlen übersetzen	Entscheiden, welcher Auftrag angenommen wird
Positionen strukturieren und ordnen	Die Marge und den Risikozuschlag festlegen
Mengen aus dem Plan vorschlagen	Mengen prüfen und das Aufmaß verantworten
Preise aus deiner Basis zuordnen	Preise setzen, wo die Basis nichts hergibt
Leistungstexte sauber formulieren	Zusagen prüfen, für die man haftet
In GAEB, PDF oder ERP ausgeben	Das Angebot freigeben und unterschreiben

3. Die vier Rohstoffe einer Angebots-Automatisierung

Ein Angebot ist am Ende eine Liste, die je Zeile drei Fragen beantwortet: Was mache ich (Position), wie viel davon (Menge), was kostet es (Preis)? Vier Quellen füttern diese Liste. Drei davon sind offensichtlich, die vierte wird fast immer vergessen.

3.1 Der Plan – aus unstrukturiert wird strukturiert

Moderne Modelle können Pläne lesen. Aber sei ehrlich mit dir: Sie lesen zuverlässig das, was gut beschriftet ist – Bemaßungen, Raumstempel, Legenden, Stücklisten, ein bestehendes Aufmaß. Sie zählen Fenster, Türen, Steckdosen und Symbole; sie ziehen Flächen aus bemaßten Räumen. Was sie nicht verlässlich können, ist frei aus der Geometrie messen. Ein Plan ist unstrukturierte Information: für das menschliche Auge klar, für den Rechner erst einmal ein Bild.

Deshalb gilt die eiserne Regel: Die KI schlägt Mengen vor und zeigt, aus welcher Stelle im Plan sie kommen. Bestätigen musst du sie. Aufmaß bleibt Aufmaß. Der Gewinn ist trotzdem enorm – aus dem Bild wird eine strukturierte Vorschlagsliste, und du prüfst, statt bei null zu beginnen.

3.2 Das Diktat – die Baustelle spricht

Auf der Baustelle tippt niemand. Man redet. Eine Sprachnotiz – „im Bad die alten Fliesen raus, rund zwölf Quadratmeter neu, Abdichtung im Duschbereich, Wandanschluss silikonieren“ – ist die reichhaltigste und am seltensten genutzte Informationsquelle, die ein Betrieb hat. In diesen zwei gesprochenen Sätzen steckt ein halbes Leistungsverzeichnis.

Aus gesprochener Kurzschrift werden über Spracherkennung und Sprachverständnis saubere Leistungstexte. Das ist der Teil, der sich wie Magie anfühlt und zugleich am verlässlichsten ist – denn Sprache ist genau das, worin diese Modelle am stärksten sind. Aus dem Fachjargon der Baustelle wird ein Text, den auch der Kunde versteht. Wichtig ist nur: Das Diktat wird zur Information, nicht zur Wahrheit. Auch hier prüfst du, bevor es zählt.

3.3 Die Preisbasis – dein Wissen, nicht das der KI

Hier liegt der wichtigste Punkt des ganzen Themas, und ich wiederhole ihn bewusst: Die KI darf keine Preise erfinden. Preise kommen aus deinen Stammdaten – Stundenverrechnungssatz, Materialpreise, eigene Kalkulation, Textbausteine, bei Bedarf Standardleistungstexte (StLB) oder Lieferantenlisten.

Der Agent tut nichts weiter, als eine beschriebene Leistung der passenden Position in deiner Preisbasis zuzuordnen und diese vorzubelegen. Wo nichts passt, rät er nicht – er markiert die Lücke und lässt sie für dich stehen. Diese Preisbasis ist dein Betriebsgeheimnis und dein wertvollster Datenschatz. Sie muss dir gehören und exportierbar bleiben. Bau nie auf ein System, das deine Zahlen einsperrt.

3.4 Der Kontext – die vergessene vierte Quelle

Die drei bisherigen Quellen kennt jeder. Die vierte wird fast immer übersehen und ist reines Informationsmanagement: der Kontext. Wer ist der Kunde, und was habe ich für ihn früher gemacht? Welches Objekt ist das, und was weiß ich über seine Tücken? Welche Norm greift – die Abrechnungsregeln der VOB/C, die Kostengruppen der DIN 276? Gibt es eine Leistungsbeschreibung aus einer Ausschreibung, an die ich mich halten muss?

Ein guter Angebots-Agent zieht diesen Kontext mit heran, statt ihn zu ignorieren. Er erinnert an die Position, die beim letzten Mal vergessen wurde. Er kennt die Textbausteine, die bei diesem Kundentyp gelten. Das ist der Unterschied zwischen einem Werkzeug, das nur transkribiert, und einem, das deinen Betrieb kennt.

4. Vom Rohstoff zum Angebot: die Pipeline

Setzt man die vier Rohstoffe zusammen, entsteht ein klarer Ablauf. So sieht der Agent aus, den ich für meinen eigenen Betrieb gebaut habe – „rein, verarbeiten, raus“:



Abb. 2: Die Angebots-Pipeline. Plan, Diktat und Preisbasis laufen durch vier Verarbeitungsschritte zu einem Angebot – als PDF fürs Gespräch und als GAEB-Datei für Ausschreibung oder Bürosoftware. Vor der Ausgabe steht immer die Freigabe durch den Menschen.

Aufnehmen. Plan, Sprachnotiz und Fotos gehen rein. Mehr braucht der erste Schritt nicht.

Extrahieren. Sprache wird zu Text, der Plan zu Mengenvorschlägen, beides zu benannten Leistungen. Aus Daten wird Information.

Anreichern. Die Leistungen werden mit Kontext und Normen ergänzt – Abrechnungsregeln, Textbausteine, frühere Angebote.

Zuordnen. Jede Leistung wird einer Position deiner Preisbasis zugeordnet, Mengen werden vorbelegt, offene Punkte markiert. Aus Information wird ein bepreister Entwurf.

Prüfen. Du siehst den Entwurf, korrigierst Mengen, bestätigst oder setzt Preise, streichst und ergänzt. Das ist der Kern – kein Preis aus der Blackbox.

Ausgeben. Das fertige Angebot geht raus – als PDF fürs Kundengespräch und als strukturierte Datei (GAEB) für die Ausschreibung oder deine Bürosoftware.

Zwischen „Aufnehmen“ und „Ausgeben“ liegt keine geschlossene Automatik, sondern ein Arbeitsplatz, an dem die Maschine vorlegt und der Mensch entscheidet. Der Prüfschritt ist kein lästiges Anhängsel – er ist der Ort, an dem dein Wissen und deine Haftung sitzen. Deshalb ist er fest eingebaut, nicht wegoptimiert.

5. Der Kern: nachschlagen statt erfinden

Es gibt einen technischen Unterschied, der über Erfolg oder Desaster entscheidet, und er ist einfach genug, um ihn in einem Satz zu sagen: Eine gute Angebots-KI erfindet nichts – sie schlägt nach.

Ein frei erzählender Chatbot ist für Angebote gefährlich. Frag ihn nach einem Quadratmeterpreis, und er nennt dir eine plausible Zahl – erfunden, nicht belegt. Für Small Talk egal, für ein bindendes Angebot ein Kündigungsgrund. Der richtige Aufbau dreht das um: Die KI formuliert und ordnet, aber jede Zahl, jeder Preis wird aus deiner Datenbasis geholt, nicht aus dem Modell. Fachleute nennen dieses Prinzip „Grounding“ – die Antwort wird an belegbare Quellen gebunden.

In der Praxis heißt das: Jede Position im Entwurf trägt ihre Herkunft mit sich. Diese Menge kommt aus jener Planstelle. Dieser Preis stammt aus jener Zeile deiner Preisliste. Diese Leistung wurde so und so im Diktat beschrieben. Nichts steht ohne Quelle da. Das ist nicht nur sauberer – es ist die einzige Art, wie man einem automatisch erstellten Angebot überhaupt vertrauen kann. Prüfbarkeit ist kein Zusatz. Sie ist die Bedingung.

Plausibel ist im Angebot wertlos. Belegbar ist alles.

Derselbe Gedanke gilt für die Ausgabe. Ein Angebot, das nur als hübsches PDF existiert, ist eine informationstechnische Sackgasse. Wertvoll wird es, wenn es strukturiert vorliegt – als GAEB-Datei, die sich in eine Ausschreibung oder deine Bürosoftware einlesen lässt, ohne dass jemand alles abtippt. Strukturierte Eingabe, strukturierte Ausgabe: So bleibt die Information über die ganze Kette hinweg nutzbar.

6. Worauf du achten musst: acht Grundsätze

Technik ohne Leitplanken ist gefährlich. Wenn du automatische Angebotserstellung angehst – ob selbst gebaut oder eingekauft – dann prüfe sie an diesen acht Punkten. Sie sind die Summe dessen, was ich beim Bauen gelernt habe.

Grundsatz 1 – Ordnung vor Automatisierung. Bevor du eine KI auf deine Angebote lässt, bring deine Preisbasis in Ordnung. Eine Maschine auf einem Datenchaos macht das Chaos nur schneller. Diese Aufräumarbeit ist die eigentliche Investition – und sie zahlt sich unabhängig von jeder KI aus.

Grundsatz 2 – Eine Quelle der Wahrheit. Es gibt genau eine verbindliche Preisbasis, aus der sich alles bedient. Keine drei widersprüchlichen Excel-Tabellen, kein „das weiß nur der Chef“.

Grundsatz 3 – Jede Zahl trägt ihre Herkunft. Menge, Preis, Leistungstext – zu jeder Angabe muss die Maschine zeigen, woher sie stammt. „Klingt plausibel“ ist im Angebot wertlos. „Ist belegbar“ ist alles.

Grundsatz 4 – Deine Daten gehören dir. Deine Kalkulation ist der Kern deines Betriebs. Kein System, das deine Zahlen frisst und dich nur gegen Gebühr wieder dränlässt. Alles muss exportierbar und deins bleiben.

Grundsatz 5 – Sensibles läuft lokal. Baupläne, Kundenadressen, Objektfotos sind schützenswerte, oft personenbezogene Daten. Für datensensible Betriebe gehören sie nicht ungefragt in eine fremde Cloud – lokale Modelle machen das heute möglich. Die EU-KI-Verordnung verlangt seit 2025 zusätzlich, dass die Menschen im Betrieb wissen, was das Werkzeug tut (Art. 4, KI-Kompetenz).

Grundsatz 6 – Anschlussfähig an Standards. GAEB, die Abrechnungsregeln der VOB/C, die Kostengruppen der DIN 276, die Schnittstelle zu deinem ERP – ein Werkzeug, das an diesen Standards vorbeiarbeitet, produziert Insellösungen. Genau die wolltest du ja loswerden.

Grundsatz 7 – Die letzte Meile ist Urteil, kein Rechenweg. Marge, Risiko, Nachträge, „will ich diesen Kunden“ – das entscheidet Erfahrung. Und weil ein Angebot ein rechtlich bindender Antrag ist (§ 145 BGB), gibt immer ein Mensch frei, bevor es das Haus verlässt. Ein Zahlendreher wird dein Zahlendreher, nicht der der Maschine.

Grundsatz 8 – Klein anfangen, messbar machen. Nimm ein Gewerk und einen wiederkehrenden Angebotstyp. Miss den Erfolg an Zahlen, die zählen: Wie lange dauert ein Angebot jetzt? Wie viele davon führen zum Auftrag? Wie oft musst du nachbessern? Was sich nicht messen lässt, lässt sich nicht verbessern.

7. Wie einfach ist das wirklich?

Die ehrliche Antwort: Der schwierige Teil ist nicht die KI. Der schwierige Teil sind deine Daten. Liegen deine Preise, Stundensätze und Textbausteine sauber und an einem Ort vor, ist der Weg kurz. Stecken sie im Kopf oder verteilt in zweihundert alten PDFs, ist das erste Stück Arbeit, sie zu ordnen – und diese Arbeit lohnt sich, wie gesagt, unabhängig von jeder KI.

Wo dein Betrieb heute steht, lässt sich ehrlich in ein paar Stufen fassen.

Such dich selbst in dieser Tabelle:

Tabelle 2: Reifegrad – wo steht dein Betrieb?

Stufe	Woran du sie erkennst	Dein nächster Schritt
0 · Im Kopf	Preise und Textbausteine gibt es nur mündlich, jedes Angebot beginnt bei null	Einmal aufschreiben, was du am häufigsten anbietest
1 · Verstreut	Alte Angebote und Lieferanten-PDFs, aber keine gemeinsame Liste	Wiederkehrende Positionen in eine Liste zusammenführen
2 · Zentrale Liste	Eine gepflegte Preisliste, aus der alle arbeiten	Strukturieren: klare Positionen, Einheiten, Einheitspreise
3 · Strukturiert	Stammdaten mit klaren Feldern, aus dem Programm exportierbar	Jetzt lohnt Automatisierung – ein Angebotstyp als Pilot
4 · Automatisiert	Aus Plan und Diktat entsteht ein geprüfter Entwurf	Ausweiten: weitere Gewerke, GAEB, ERP-Anbindung

Der Punkt dieser Tabelle: Automatisierung ist kein Sprung ins Unbekannte, sondern der nächste Schritt von dort, wo du gerade stehst. Und Stufe 3 – die eigentliche Voraussetzung – erreichst du auch ohne KI, allein durch Ordnung.

Was du für einen sinnvollen Start brauchst, ist überschaubar: eine benennbare Preisbasis, einen klaren Angebotstyp und eine Handvoll echter Alt-Angebote als Muster.

Der erste brauchbare Entwurfsprozess für einen Angebotstyp ist meist eine Sache von Tagen, nicht Monaten.

Es ist kein Großprojekt und kein neues ERP-System, sondern ein zugeschnittenes Werkzeug an einer klar umrissenen Stelle. Preislich bewegt sich so ein Baustein eher in der Größenordnung eines guten Werkzeugs als eines Firmenwagens – oft unter tausend Euro, und manchmal reicht ein fertiges Werkzeug für dreißig Euro im Monat. Was es kostet, hängt weniger an der KI als daran, wie ordentlich deine Grundlagen sind.

Und was ist nicht einfach? Pläne ohne Bemaßung. Alt-Angebote, die jedes anders aufgebaut sind. Der Wunsch, gleich alle Gewerke auf einmal abzudecken. Halte die Erwartung ehrlich, dann hältst du auch das Ergebnis in der Hand.

8. Das Urteil bleibt bei dir

Fassen wir zusammen. Ein Angebot ist ein Informationsproblem, kein Schreibproblem. Es dauert, weil Daten verstreut liegen – im Plan, im Kopf, in alten Dateien. Wer diese Daten ordnet und die richtige Technik daraufsetzt, verwandelt Stunden in Minuten. Die KI übernimmt den Weg von den Daten über die Information bis zum bepreisten Entwurf. Was sie nicht übernimmt – und nicht übernehmen soll – ist die letzte Stufe: das Urteil über Preis, Risiko und Verantwortung.

Das ist keine Schwäche des Ansatzes, das ist sein Sinn. Du willst gar keine Maschine, die deine Preise macht. Dein Preis ist dein Können, deine Erfahrung, deine Haftung, dein Betrieb. Und die Zeit, die du an der Angebotsschreiberei zurückgewinnst, fließt zurück in die zwei Dinge, die keine Maschine kann: auf die Baustelle schauen und mit dem Kunden reden.

Ich habe so einen Agenten für meinen eigenen Betrieb gebaut, weil ich den Feierabend zurückwollte – und weil mich als Informationsmensch gereizt hat, das Angebot einmal als das zu behandeln, was es ist: ein Ordnungsproblem mit einer sauberen Lösung. Wenn du beim Lesen gedacht hast „das will ich auch“, dann ist das keine Zukunftsmusik, sondern eine Frage von ein paar Tagen Arbeit an den richtigen Stellen. Du weißt jetzt, worauf es ankommt. Den Rest kann man bauen.

Über den Autor

Matthias Eger ist selbstständiger Experte für künstliche Intelligenz und IT im Mittelstand, ansässig in Weiden in der Oberpfalz und selbstständig seit 2008. Sein Schwerpunkt liegt an der Schnittstelle von Informationsmanagement und angewandter KI: verstreutes Betriebswissen so ordnen, dass Maschinen verlässlich damit arbeiten. Er setzt KI-Lösungen, Shops und Prozessautomatisierung für Handwerk, Gesundheitswesen, Handel, Kanzleien und Agenturen um – mit lokalen KI-Modellen für datensensible Betriebe und Inhouse-Schulungen nach Art. 4 der EU-KI-Verordnung. Er ist IHK-zertifiziert als Manager für angewandte KI-Transformation und Fachinformatiker der Fachrichtung Systemintegration, Mitglied der Allianz für Cyber-Sicherheit (BSI) und der Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz.

Kontakt: matthiaseger.de · mail@matthiaseger.de · 0961 – 634 32 61

Dieser Text gibt meine fachliche Einschätzung wieder und ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Angaben zu Rechtsständen (EU-KI-Verordnung, VOB, GAEB, DIN, BGB) nach bestem Wissen, Stand Juli 2026. Angebote und Leistungen richten sich ausschließlich an Industrie, Handel, Handwerk, Gewerbe und Selbstständige.