

Für Handwerksbetriebe in der Schweiz

Weniger Büro. Mehr Werkstatt. Ohne IT-Projekt.

Eine Beispielpräsentation der TPAI GmbH für Inhaber von Maler-, Schreiner-, Gärtnerei-, Spengler- und ähnlichen Betrieben mit 3 bis 25 Mitarbeitenden.

TPAI GmbH · Basel · 2026

Wenn Sie das hier kennen, ist diese Präsentation für Sie.

Es ist 19:42 Uhr. Sie sitzen am Küchentisch, der Laptop offen.

Auf dem Bildschirm: Bexio, ein WhatsApp-Verlauf mit dem Polier, drei Kundenmails, von denen zwei mit "Hallo zusammen, kurze Frage..." anfangen, und ein halb fertiger Offertenentwurf für die Familie Brunner.

Auf dem Herd: kaltes Essen.

Im Wohnzimmer: Ihre Frau, leicht gereizt, weil das jetzt der dritte Abend in Folge ist.

Auf dem Handy: vier verpasste Anrufe von heute. Einer davon mit Schweizer Vorwahl, kein Eintrag — wahrscheinlich ein Neukunde.

Sie wissen nicht, wer es war. Und Sie wissen, dass Sie es morgen auch nicht herausfinden werden, weil dann schon wieder zwölf neue Sachen anstehen.

Das ist nicht Ihre Schuld.

Sie haben Ihren Beruf gelernt, weil Sie etwas mit den Händen tun wollten.

Niemand hat Ihnen beigebracht, parallel ein Sekretariat, ein Marketing, eine Disposition und ein Forderungsmanagement zu führen — nebenbei, abends, ohne Vorlage.

Trotzdem läuft genau das auf Ihrem Tisch zusammen. Jeden einzelnen Tag.

Und je besser Ihr Betrieb wird, desto mehr.

Drei stille Verluste, die fast jeder Betrieb hat.

1. Die verpassten Anrufe.

Sie sind auf der Leiter, im Gespräch mit einem Kunden, in einem Lärm, der das Klingeln verschluckt.

Drei Anrufe pro Tag, die Sie nicht annehmen können, sind fünfzehn pro Woche.

Davon ist statistisch jeder vierte ein Neukunde mit konkretem Auftragspotenzial. Macht im Schnitt drei verlorene Anfragen pro Woche, weil der erste Eindruck eine Mailbox war, auf die niemand antwortet.

Bei einem mittleren Auftragswert von CHF 2'400 sind das, übers Jahr, ein zwei mittelgrosse Aufträge — nicht weil Sie schlecht waren, sondern weil Sie nicht erreichbar waren.

2. Die Offerte, die zu spät kommt.

Der Kunde will einen neuen Boden im Wohnzimmer. Sie waren am Mittwoch dort, haben gemessen, fotografiert, Notizen gemacht.

Am Donnerstag ist Baustelle. Am Freitag auch. Am Samstag fahren Sie zum Material. Am Sonntag essen Sie endlich mit der Familie.

Am Montag sitzt der Kunde mit der Offerte des Konkurrenten am Küchentisch, der schon Donnerstagabend ein PDF geschickt hat.

Sie waren der bessere Handwerker. Er war der schnellere Schreiber.

3. Der Rapport, den niemand liebt.

Was Sie heute gemacht haben, wissen Sie. Wer das Material gebracht hat, wissen Sie auch. Welche Stunden Sie schreiben dürfen, wissen Sie meistens.

Aber bis das alles in Bexio, Werkli oder SORBA steht, ist es 21 Uhr und Sie haben das Gefühl, einen halben zweiten Arbeitstag gemacht zu haben — für Geld, das Sie schon längst verdient haben.

Was wir bei TPAI machen.

Wir automatisieren nicht den Handwerker.

Wir automatisieren das Drumherum, das den Handwerker abends nicht ins Bett lässt.

Konkret: das Telefon, die erste Anfrage, die Offertenvorbereitung, die Rapportierung, das Nachfassen.

Das Werkzeug bleibt Ihres. Die Entscheidung bleibt Ihres. Der Kundenkontakt bleibt Ihres. Wir bauen die unsichtbare Schicht dazwischen.

Modul 1 — Anna am Telefon.

Anna ist unser KI-Telefonassistent. Sie spricht Schweizerdeutsch, sie ist freundlich, sie ist nie genervt, und sie ist nie auf einer Leiter.

Wenn Sie nicht abnehmen können, nimmt Anna ab. Sie fragt:

- Wie ist Ihr Name?
- Worum geht es kurz?
- Wie ist die beste Erreichbarkeit?
- Ist es dringend, also heute oder morgen, oder kann es warten?

Innerhalb von zwei Minuten nach dem Anruf bekommen Sie eine WhatsApp oder eine E-Mail mit der Zusammenfassung. Strukturiert. Sortiert nach Dringlichkeit.

Sie rufen abends nicht mehr fünf "Sorry, war auf der Baustelle"-Nummern zurück, sondern Sie öffnen eine Liste, sehen drei Zeilen pro Anruf, und entscheiden, wen Sie heute Abend anrufen und wen morgen.

Bei Notfällen bekommen Sie einen direkten WhatsApp-Anruf von Anna mit dem Hinweis "Frau Müller hat Wasserschaden, Rückruf erbeten".

Modul 2 — Vom Telefon zur Offerte in 24 Stunden.

Nach jedem Vor-Ort-Termin gibt es einen Knopf.

Sie sprechen zwei Minuten in Ihr Handy: "Brunner, Wohnzimmer 28 Quadratmeter, Eichenparkett gewünscht, alter Spannteppich raus, Möbelumzug inklusive, Lieferzeit Mitte Juni, Budget eher klein, Kundin sehr nett, hat Hund."

Aus diesem Satz und den Fotos, die Sie gemacht haben, generiert TPAI einen Offertenentwurf in Ihrer Vorlage, mit Ihren Preisen, in Ihrer Sprache. Sie öffnen ihn am Abend, korrigieren zehn Prozent, drücken Senden.

Dauer

12 Minuten statt 90.

Wirkung

Die Offerte liegt am nächsten Tag beim Kunden. Sie sind der schnellste — und der bessere.

Modul 3 — Anfragen, die nicht versacken.

Mails, Webformular, WhatsApp, Voicemails — alles landet in einer einzigen Liste, sortiert nach:

- Kundenbeziehung (Stammkunde / Neukunde / Kalt)
- Dringlichkeit (Notfall / diese Woche / unbestimmt)
- Auftragspotenzial (Reparatur / Kleinprojekt / Grossprojekt)
- Antwortpflichtigkeit (Ja, Sie selbst / Ja, Sekretariat / Nein, Standardantwort genügt)

Sie sehen morgens beim Kaffee in 60 Sekunden, was heute wirklich Ihre Aufmerksamkeit braucht.

Der Rest ist mit einer freundlichen Standardantwort versorgt, die niemand als KI erkennt, weil sie aus Ihren eigenen Mails der letzten zwei Jahre gelernt wurde.

Modul 4 — Rapport im Lift, nicht abends am Küchentisch.

Wenn Sie die Baustelle verlassen, drücken Sie eine Taste. Sie sprechen drei Sätze. Was gemacht, wer dabei, welches Material verbraucht, wie lange.

TPAI strukturiert das in den Rapport, übergibt ihn an Bexio oder Werkli, ergänzt automatisch die Stunden, fragt nur dort nach, wo eine echte Lücke ist.

Sie unterschreiben am Telefon. Fertig.

- ✔ 20 Minuten Büroarbeit pro Tag werden zwei Minuten im Lift.

Modul 5 — Faktura ohne Doppeltipperei.

Bexio, Werkli, SORBA — Sie behalten Ihr System.

TPAI sitzt davor und übergibt: Aus dem Rapport wird eine Vorabrechnung, aus der freigegebenen Vorabrechnung wird eine echte Rechnung, aus der überfälligen Rechnung wird eine erste, dann eine zweite, dann eine bestimmte Mahnung — alle in Ihrem Tonfall, alle aus Ihrem System verschickt.

Sie greifen ein, wenn ein Kunde besonders ist. Sonst läuft es.

Modul 6 — Nachfassen, das nicht peinlich ist.

Eine Offerte, die zwölf Tage liegt, ist halb verloren.

TPAI erkennt das und schickt eine kurze, höfliche Nachfrage in Ihrem Namen — keine Werbung, keine Verkaufsmasche, ein einfaches "Frau Brunner, Sie hatten unsere Offerte vom 12. Mai erhalten — passt der Termin Mitte Juni noch oder soll ich anpassen?"

In sieben von zehn Fällen kommt eine Antwort. In drei von zehn ist es ein Auftrag.

📄 Diese drei Aufträge waren vorher Ihre stille Verlustquote.

Wie der Tag damit klingt.

6:30

Sie schauen aufs Handy. Drei Zeilen Anna-Zusammenfassung, eine Mail von Frau Brunner ("ja Termin passt"), keine Notfälle.

11:30

Ein Notfall. Anna leitet weiter, Sie reagieren in zwei Minuten, fahren nach dem Mittag direkt hin.

18:30

Abendessen mit der Familie. Warm.

7:00

Auf der Baustelle. Anna nimmt während des Tags vier Anrufe an. Sie sehen die Zusammenfassungen während der Znünpause.

17:00

Feierabend. Sie sprechen den Tagesrapport ins Handy auf der Heimfahrt.

20:30

Zwanzig Minuten am Laptop: Drei Offerten freigeben, zwei Mails persönlich beantworten, eine Rechnung kontrollieren. Schluss.

Das ist nicht Marketing. Das ist die Realität bei jedem unserer Pilotkunden ab Woche drei.

Was bleibt bei Ihnen.

Sie entscheiden über Preise.

Sie entscheiden über Personal.

Sie entscheiden, wer Kunde wird und wer nicht.

Sie sprechen mit Ihren Stammkunden persönlich.

Sie machen die Arbeit, für die Sie bezahlt werden.

TPAI nimmt Ihnen nichts weg, wofür Sie Handwerker geworden sind.

TPAI nimmt Ihnen das ab, wofür Sie nie Handwerker werden wollten.

Was es realistisch verändert.

Pro Woche, gemessen über drei Monate Pilot:

**8 bis 12 Stunden weniger
Büroarbeit**

für den Inhaber

**Erstreaktion auf Anfragen
unter fünf Minuten**

statt durchschnittlich vier Stunden

**Offertenversand am
nächsten Werktag**

statt nach drei bis fünf Tagen

**20 bis 30 Prozent mehr
Auftragsannahme**

bei kalten Anfragen, weil schneller
geantwortet wird

**Ein Sonntag pro Monat
zurück**

an dem nicht "noch schnell die
Offerte" gemacht werden muss

Das sind keine Marketingzahlen. Das sind Mittelwerte aus drei Pilotbetrieben in der Region Basel.

Was es kostet — und was es spart.

Die Pilotphase dauert 14 Tage und ist kostenlos.

Danach: ab CHF 690 pro Monat für den Grundsetup (Telefon, Anfrage-Triage, Rapport-Assistenz). Erweiterungen pro Modul, transparent.

Lösung	Kosten / Monat	Verfügbarkeit
TPAI Grundsetup	ab CHF 690	24/7, keine Krankheitstage
Sekretariatsstelle 50 %	CHF 3'200 – 4'000	Bürozeiten
Externe Bürodienstleistung	CHF 1'200 – 2'000	bis 17 Uhr

Anna geht nicht nach Hause. Anna ist um 6:30 erreichbar und um 22:00 auch. Anna macht keine Krankheitstage und kennt jede Ihrer letzten 500 Mails.

Beispielfall: Spenglerei B., 9 Mitarbeitende, Region Basel.

Vorher

Inhaber rapportiert abends 60 bis 90 Minuten. Frau hilft inoffiziell mit Sekretariat. Offerten brauchen 3 bis 5 Werktage. Geschätzte Verlustquote bei kalten Anfragen: 40 %.

Nach 6 Wochen Pilot

- Rapportzeit: 12 Minuten pro Tag, im Auto
- Offertenversand: durchschnittlich 19 Stunden nach Termin
- Frau ist offiziell aus dem Sekretariat raus
- Verlustquote bei kalten Anfragen: 18 %

"Das Komische ist — ich merke es nicht beim Arbeiten, ich merke es am Sonntag."

Datenschutz, ehrlich erklärt.

Ihre Daten bleiben in der Schweiz. Punkt.

Konkret heisst das:

- Die Telefonate werden auf Schweizer Servern verarbeitet.
- Die Anrufe werden nicht für Werbung, nicht für Modelltraining und nicht für Drittparteien ausgewertet.
- Sie können einzelne Aufnahmen oder ganze Verläufe jederzeit löschen.
- Sie bekommen einen Vertrag nach DSG (revDSG 2023), klar formuliert, ohne juristische Tricks.

Wir geben Ihnen keine schwammige "Cloud-Lösung". Wir geben Ihnen eine konkrete Antwort darauf, wo welche Datei liegt.

So starten wir gemeinsam.



Drei häufige Einwände, ehrlich beantwortet.

"Ich habe keine Zeit für ein neues Tool."

Genau deshalb fängt es bei Ihnen mit 60 Minuten an. Wir bringen das Tool, nicht Sie. Sie reden, wir hören zu und bauen.

"Das ist mir technisch zu hoch."

Sie bedienen weiter Ihr Bexio, Ihr Werkli, Ihr SORBA, Ihr WhatsApp und Ihr Telefon. TPAI sitzt unsichtbar dazwischen. Wenn Sie keinen Knopf finden, ist es unser Fehler, nicht Ihrer.

"Was, wenn die KI Mist baut?"

Sie hat ein Veto. Bei jeder ausgehenden Mail, jeder Offerte, jeder Rechnung. Wir starten mit "vorbereiten und freigeben lassen", nie mit "automatisch versenden". Vertrauen wächst — oder es wächst nicht, dann ändern wir.

Der Schritt jetzt.

Sie kennen Ihren Betrieb. Sie kennen Ihre verlorenen Anrufe. Sie kennen Ihren Sonntagabend.

Wir kennen die Werkzeuge, die genau das verändern.

Ein Termin: 60 Minuten bei Ihnen, kostenlos, ohne Verpflichtung, mit einer ehrlichen Antwort darauf, ob TPAI in Ihrem Betrieb Sinn macht oder nicht.

Wenn nicht, sagen wir das. Wir verkaufen lieber drei richtige Lösungen pro Monat als zehn falsche.

Kontakt.

TPAI GmbH — Timo Petri AI Services
Basel, Schweiz

kontakt@tpai.ch

+41 (0) ...

Termin direkt buchen: tpai.ch/kontakt