

Für SHK-Betriebe mit 8 bis 100 Mitarbeitern

KI im SHK-Betrieb. Die acht Anwendungsfälle.

Wie der SHK-Autopilot Anfragen, Angebote, Einsätze, Abrechnung und Wartung übernimmt – in deinem Postfach, an deinem Telefon und in deiner Handwerkersoftware.

AURYS, Grünwald – Stand Oktober 2026

Das Geld liegt nicht auf der Baustelle. **Es liegt im Postfach.**

Anfragen bleiben liegen, Angebote dauern, Regie wird nicht berechnet, Wartungen laufen aus. Auf dem Weg von der Anfrage bis zur Rechnung versickert jeden Tag Ertrag – in kleinen Stücken, die keine Auswertung zeigt.

Diese Präsentation zeigt dir, wo das passiert, was der SHK-Autopilot dagegen tut und wie du ihn Baustein für Baustein einführst.

Draußen wird es enger. **Drinnen läuft es wie immer.**

Die Auftragsbücher reichen nicht mehr so weit, Material wird teurer, Kunden holen drei Angebote ein. Wer schnell und vollständig antwortet, bekommt den Auftrag.

11,5 Wochen

Auftragsbestand im SHK-Handwerk – rund vier Wochen weniger als im Vorjahr¹

+5,2 %

Preise für Heizungsanlagen und Warmwasserbereitung zum Vorjahr²

295 Tage

bleibt eine offene Stelle in SHK-Berufen im Schnitt unbesetzt³

57 von 100

Anfragen bekamen im Test überhaupt eine Antwort, nur 16 einen konkreten Termin⁴

◦ Das Problem

Volle Tage. Und trotzdem bleibt zu wenig hängen.

- 07:12** ◦ Notdienst-Anruf. Alle sind schon auf der Baustelle, der Anruf landet auf der Mailbox.
Der Kunde ruft den Nächsten an.
- 08:30** ◦ Drei Mails mit Fotos, eine WhatsApp mit Sprachnachricht. Keiner hat Zeit, sie richtig anzulegen.
- 10:15** ◦ Ein Kunde fragt zum dritten Mal nach seinem Angebot für die Wärmepumpe.
Er hat inzwischen zwei andere.
- 13:40** ◦ Der Regiezettel von gestern kommt zurück – ohne Unterschrift, ohne Material.
- 16:50** ◦ Ein Wartungsvertrag läuft aus. Niemand ruft an.
- 21:30** ◦ Du sitzt am Küchentisch und schreibst Angebote.



- Der übliche Reflex

Mehr Aufträge, mehr Leute, neue Software.

~~Mehr Werbung und Portale~~

Füllt ein Postfach, das schon heute nicht hinterherkommt. Jede zusätzliche Anfrage wartet genauso lange wie die anderen.

~~Mehr Leute~~

Sind kaum zu bekommen – offene Stellen bleiben im Schnitt 295 Tage unbesetzt³. Und wer kommt, erbt dieselben Abläufe.

~~Noch eine Software~~

Verwaltet die Arbeit, nimmt sie aber nicht ab. Die Mail muss trotzdem jemand lesen, das Angebot trotzdem jemand schreiben.

Keiner dieser Wege setzt dort an, wo das Geld verloren geht: **zwischen Anfrage und Rechnung.**

◦ Was wirklich los ist

Der Engpass ist nicht die Nachfrage.
Es ist der Weg dazwischen.

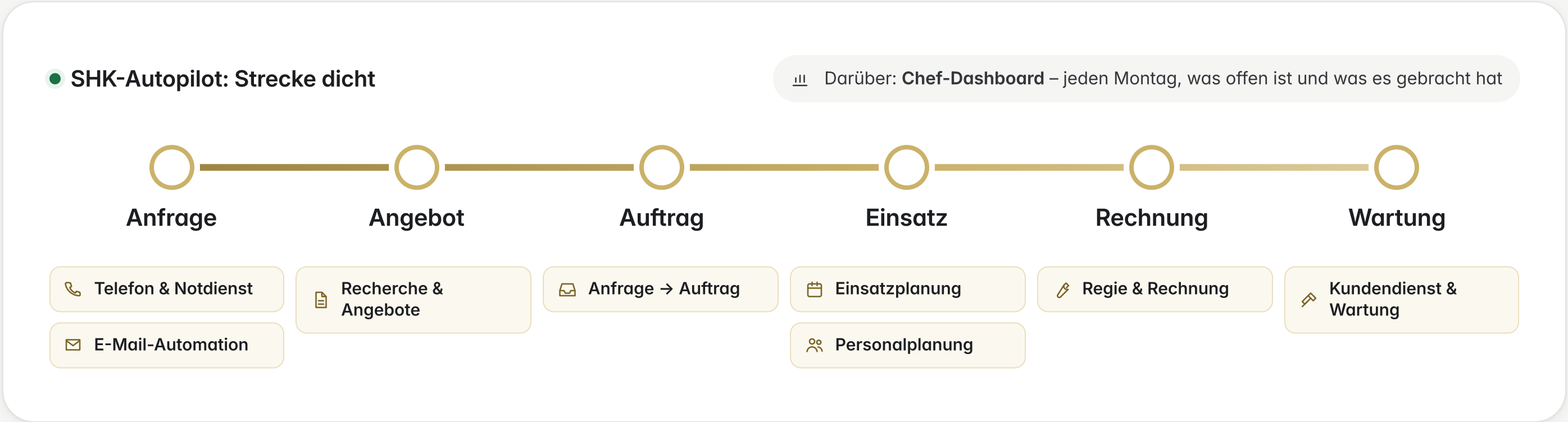


◦ Die Diagnose

Wo es versickert – gerechnet für einen Betrieb mit 20 Leuten.

◦ Anfrage	57 von 100	Anfragen bekamen im Test überhaupt eine Antwort von Heizungsbauern, nur 16 einen konkreten Termin ⁴ . Modellwert Im Modellbetrieb bleiben rund 83 von 690 Anfragen im Jahr zu lange liegen.
◦ Angebot	3:50 Std.	kostet ein Wärmepumpen-Angebot für Planung und Angebot, dazu noch einmal so viel Beratung ⁵ . Nur jedes vierte geprüfte Wärmepumpen-Angebot war vollständig ⁶ .
◦ Rechnung	22.000 €	Modellwert Leistung im Jahr wird nie berechnet, wenn nur ein Prozent an Regie, Nachträgen und Material untergeht. Was berechnet wird, kommt im Baugewerbe im Schnitt 15 Tage zu spät ⁷ .
◦ Wartung	20 Verträge	Modellwert laufen im Jahr still aus, weil niemand rechtzeitig erinnert – dabei sind Kundendienst und Wartung die stabilste Säule im SHK-Geschäft ⁸ .
◦ Chef	52,7 Std.	arbeiten Selbstständige mit Beschäftigten im Schnitt pro Woche ⁹ , ein großer Teil davon im Büro. Modellwert Im Modellbetrieb 15 Stunden pro Woche für Angebote, Mails und Planung.

Der SHK-Autopilot dichtet die Strecke ab.



In deinen vorhandenen Werkzeugen: Postfach, Telefon, Handwerkersoftware. **Routine läuft von selbst – Entscheidungen bleiben bei dir.**

◦ Die acht Bausteine

Ein Autopilot, acht Bausteine entlang der Strecke.

Wir starten dort, wo bei dir am meisten liegen bleibt – meistens bei Anfragen und Posteingang.

01



E-Mail-Automation

Dein Postfach sortiert sich selbst. Für jede Anfrage liegt die Antwort fertig bereit.

02



KI-Telefonassistent & Notdienst

Jeder Anruf wird angenommen – auch wenn alle auf der Baustelle sind. Notfälle gehen sofort an die Bereitschaft.

03



Anfrage → Auftrag

Aus Anruf, Mail, WhatsApp oder Webformular wird ein vollständiger Auftrag – ohne Abtippen.

04



KI-Recherche & Angebote

Aus Aufmaß, Fotos und Diktat wird ein vollständiger Angebotsentwurf – mit Preisen, Förder-Check und Nachfassen.

05



Chef-Dashboard

Jeden Montag siehst du, wo dein Betrieb steht – ohne Rundgang, ohne Nachfragen.

06



Einsatz- & Teamplanung

Termine und Monteure werden vorgeschlagen, Ausfälle umgeplant, Kunden informiert.

07



Personalplanung

Urlaub, Bereitschaft und Kapazität der nächsten Wochen auf einen Blick.

08



Kundendienst, Wartung & Abrechnung

Wartungen laufen von selbst, Regie wird am selben Tag abgerechnet, Zahlungen werden nachgehalten.

◦ Baustein 1 von 8: Anfrage

E-Mail-Automation

Dein Postfach sortiert sich selbst. Für jede Anfrage liegt die Antwort fertig bereit.

Heute

Kundenanfragen, Lieferantenrechnungen, Auftragsbestätigungen, Werbung und Bewerbungen landen im selben Postfach. Wichtiges geht unter, Antworten dauern Tage.

Mit dem SHK-Autopilot

Jede Mail wird gelesen und dem richtigen Kunden, Auftrag oder Bereich zugeordnet. Fotos, Pläne und Rechnungen werden erkannt. Für Standardanfragen liegt ein Antwortentwurf bereit – das Büro prüft und schickt ab.

● Mail kommt rein: „Heizung macht Geräusche, Foto anbei“	automatisch
● Kunde und Anlage erkannt, Kundendienst, normale Dringlichkeit	automatisch
● Terminvorschlag als Antwortentwurf vorbereitet	automatisch
○ Büro prüft und klickt auf Senden	du

● ● ● info@ – sortiert

● Autopilot aktiv

AL Anna Lehmann08:14

Unsere Heizung macht seit gestern komische Geräusche. Foto vom Gerät anbei.

KundendienstKundin erkannt

Antwortentwurf

Guten Morgen Frau Lehmann, danke für das Foto. Wir schauen uns das an: Passt Ihnen Donnerstag zwischen 8 und 10 Uhr? Viele Grüße, Ihr Team von Müller Haustechnik

SendenÄndern

GH Großhandel Süd08:31

Auftragsbestätigung 88231

mit Bestellung abgeglichen

NL Newsletter08:40

Herbst-Aktion Werkzeug

Werbung gebündelt

Beispiel mit erfundenen Daten

Was es bringt

Modellwert Weniger Suchen, schnellere Antworten. Im Modellbetrieb mit 20 Leuten rund 25 Stunden pro Monat im Büro.

Das bleibt bei dir

Was rausgeht, entscheidet dein Büro. Nichts wird ohne Freigabe verschickt.

◦ Baustein 2 von 8: Anfrage

KI-Telefonassistent & Notdienst

Jeder Anruf wird angenommen – auch wenn alle auf der Baustelle sind.
Notfälle gehen sofort an die Bereitschaft.

Heute

Das Telefon klingelt, während alle beim Kunden sind. Nach Feierabend läuft der Anrufbeantworter, und Notfälle landen auf der Mailbox.

Mit dem SHK-Autopilot

Der Assistent nimmt an, wenn das Büro besetzt ist oder Feierabend hat. Er sagt offen, dass er ein KI-Assistent ist, nimmt Name, Anliegen und Adresse auf und legt einen Rückruf an. Für Notfälle gelten deine Regeln: Gasgeruch, Wasserschaden, Heizungsausfall.

● 21:40 Uhr: „Wasser läuft unter der Spüle.“	automatisch
● Kundin erkannt, Hinweis zum Absperren gegeben	automatisch
● SMS mit Zusammenfassung an den Bereitschaftsmonteur	automatisch
○ Morgens liegt das Protokoll im Büro	du

● ● ● Telefonassistent ● Bereitschaft: Tobias



Eingehender Anruf

Außerhalb der Bürozeit

21:40

KI-Assistent von Müller Haustechnik ||||

Guten Abend, hier ist der digitale Assistent von Müller Haustechnik. Wie kann ich helfen?

Anruferin

Unter meiner Spüle läuft Wasser raus, ziemlich viel!

KI-Assistent

Bitte drehen Sie das Eckventil unter der Spüle zu. Ich informiere sofort unseren Bereitschaftsmonteur – er ruft Sie in wenigen Minuten zurück.

SMS an Bereitschaft

Kundin Sabine Roth, Bergstraße 12

Notfall Wasseraustritt Küche, Eckventil zu

Rückruf bis 21:55 Uhr

Vorgang angelegt

Protokoll fürs Büro

Beispiel mit erfundenen Daten

Was es bringt

Modellwert Keine verpassten Anrufe, weniger Unterbrechungen für Büro und Monteure. Im Modellbetrieb rund 21 Stunden pro Monat.

Das bleibt bei dir

Beratung, Preise und Fachfragen bleiben bei deinem Team. Bei Gasgeruch gilt immer der Sicherheitsablauf.

◦ Baustein 3 von 8: Anfrage

Anfrage → Auftrag

Aus Anruf, Mail, WhatsApp oder Webformular wird ein vollständiger Auftrag – ohne Abtippen.

Heute

Anfragen kommen über vier, fünf Kanäle und werden von Hand abgetippt. Unvollständige Anfragen ziehen Rückfragen nach sich, manche gehen ganz verloren.

Mit dem SHK-Autopilot

Aus jeder Anfrage wird ein vollständiger Vorgang: Kunde, Adresse, Anlage, Anliegen, Fotos, Dringlichkeit. Fehlende Angaben werden automatisch nachgefragt, der Vorgang landet in deiner Handwerkersoftware.

● WhatsApp mit Foto vom Typenschild und Sprachnachricht	automatisch
● Hersteller und Fehlercode erkannt, Kunde zugeordnet	automatisch
● Auftragsentwurf mit Priorität angelegt	automatisch
○ Freigabe mit einem Klick	du

Anfrage → AuftragAutopilot aktiv

KMKlaus MeierWhatsApp, 14:22

Sprachnachricht (0:38): „Die Therme im Keller verliert Wasser, Druck ist bei 0,5 bar ...“ – 2 Fotos

Erkannt

KundeKlaus Meier, Lindenweg 4 (Bestandskunde)

AnlageGas-Brennwerttherme, Baujahr 2014 (vom Typenschild)

AnliegenDruckverlust, Wasser am Gerät

DringlichkeitHeute oder morgen

Auftragsentwurf in der Handwerkersoftware

Kundendienst: Druckverlust Therme prüfen. Termin-Vorschlag: morgen 8:00 Uhr, Monteur mit Gas-Zulassung. Rückfrage an den Kunden zur Zugänglichkeit des Kellers gesendet.

Freigeben

Bearbeiten

Abgetippt von Hand

0 Minuten

Beispiel mit erfundenen Daten

Was es bringt

Modellwert Im Test antworteten Heizungsbauer auf 57 von 100 Anfragen. Wer schneller ist, bekommt den Auftrag – im Modellbetrieb rund 17 Aufträge mehr pro Jahr.

Das bleibt bei dir

Du entscheidest, welche Aufträge du annimmst.

◦ Baustein 4 von 8: Angebot

KI-Recherche & Angebote

Aus Aufmaß, Fotos und Diktat wird ein vollständiger Angebotsentwurf – mit Preisen, Förder-Check und Nachfassen.

Heute

Angebote entstehen abends und am Wochenende. Positionen werden vergessen, Preise nachgeschlagen, Förderfragen geklärt. Viele Angebote bleiben ohne Antwort.

Mit dem SHK-Autopilot

Aus Aufmaß, Fotos und Diktat entsteht ein Entwurf: Positionen aus deinen Leistungsverzeichnissen, Preise vom Großhandel, Datenblätter vom Hersteller. Ein Check findet, was fehlt – Fundament, Elektro, hydraulischer Abgleich – und prüft die Förderung. Nachgefasst wird nach 3, 10 und 21 Tagen.

- Begehung: Diktat und Fotos aufs Handy

automatisch
- Entwurf mit Positionen, Preisen und offenen Fragen

automatisch
- Heizlast und Auslegung macht der Fachmann

du
- Du prüfst Marge und Positionen, dann geht es raus

du
- Automatisches Nachfassen nach 3, 10 und 21 Tagen

automatisch

● ● ● Angebotsentwurf: Wärmepumpe EFH

● Entwurf

📄

Begehung Familie Sommer

Diktat + 6 Fotos

Altbau 1978, 140 m², Gas-Kessel raus, Luft-Wasser-Wärmepumpe, Aufstellung Garten.

Luft-Wasser-Wärmepumpe 10 kW inkl. Inneneinheit	14.980 €
Montage, Inbetriebnahme, Einweisung	3.850 €
Fundament Außeneinheit vom Check ergänzt	1.240 €
Hydraulischer Abgleich vom Check ergänzt	980 €

☒ Elektroanschluss geprüft

☒ Förder-Check BEG: Voraussetzungen erfüllt

☒ Heizlast: Freigabe durch Meister offen

Nachfassen geplant

Tag 3, 10 und 21

Beispiel mit erfundenen Daten und Preisen

Was es bringt
Ein Wärmepumpen-Angebot kostet rund 3:50 Stunden – und nur jedes vierte geprüfte Angebot war vollständig. Schneller und vollständiger heißt: mehr Aufträge.

Das bleibt bei dir
Kalkulation, Auslegung und Preis gibt immer der Fachmann frei.

◦ Baustein 5 von 8: Überblick

Chef-Dashboard

Jeden Montag siehst du, wo dein Betrieb steht – ohne Rundgang, ohne Nachfragen.

Heute

Die BWA kommt Wochen zu spät, die Nachkalkulation fehlt. Wer Luft hat, was offen ist und welche Aufträge sich lohnen, weißt du nur nach Rundgang und Nachfragen.

Mit dem SHK-Autopilot

Einmal pro Woche in Klartext: Anfragen, offene Angebote und Angebotsquote, Auslastung, Soll und Ist je Baustelle, offene Posten, Wartungen – und was der Autopilot gebracht hat. Dazu die drei wichtigsten Hinweise für die Woche.

- Nachts: Zahlen aus Software, Zeiterfassung und Buchhaltung

automatisch
- Kennzahlen und Kommentar mit den drei wichtigsten Punkten

automatisch
- Montag, 7 Uhr: Bericht per Teams oder Mail

automatisch
- Du entscheidest, was diese Woche passiert

du

● ● ● Wochenbericht, Montag 7:00 ● aktuell

Anfragen letzte Woche

41

alle am selben Tag beantwortet

Offene Angebote

23

Volumen 186.000 €

Angebotsquote

38 %

+6 Punkte

Offene Posten

14,2 T€

2 überfällig



Auslastung Monteure, letzte 6 Wochen

◦ Diese Woche wichtig: 5 Angebote über 10.000 € ohne Rückmeldung – Nachfassen ist vorbereitet.

◦ KW 46: Monteure zu 104 % verplant – Vorschlag zum Verschieben von 3 Wartungen liegt bereit.

Eingespart letzte Woche

11,5 Std.

Beispiel mit erfundenen Daten

Was es bringt

Modellwert Rund 20 Stunden Chef-Zeit im Monat im Modellbetrieb – und eine Nachkalkulation, die zeigt, welche Aufträge sich lohnen.

Das bleibt bei dir

Deine Buchhaltung bleibt, wo sie ist. Ranglisten einzelner Mitarbeiter gibt es nur nach Absprache.

Einsatz- & Teamplanung

Termine und Monteure werden vorgeschlagen, Ausfälle umgeplant, Kunden informiert.

Heute

Termine, Qualifikationen, Urlaub und Fahrzeiten passen nie ganz zusammen. Fällt jemand aus, wird stundenlang umgeplant.

Mit dem SHK-Autopilot

Neue Aufträge bekommen Vorschläge für Termin und Monteur – nach Qualifikation und Route. Wartungen werden nach Postleitzahl gebündelt. Bei Ausfall wird umgeplant und der Kunde per SMS informiert.

- 6:30 Uhr Krankmeldung, drei Termine betroffen

automatisch
- Vorschlag: zwei auf Kollegen, einer verschoben

automatisch
- Disponent bestätigt

du
- Kunden per SMS informiert, Monteur sieht die Anlagenhistorie

automatisch

● ● ● Einsatzplan KW 46

● 06:31 Krankmeldung

	Mo	Di	Mi	Do	Fr
Tobias	Bad Weber	Bad Weber		Wartung ×3	
Jonas	krank	WP Sommer	KD Roth		Mehmet
KD Lehmann	Heizraum Kita	Heizraum Kita		Wartung ×4	Lukas
	Notdienst-Puffer	Bad Kaya	Bad Kaya		

○

3 Termine betroffen: 2 auf Kollegen mit passender Qualifikation verteilt, 1 auf Mittwoch verschoben.

Disponent bestätigt

Kunden per SMS informiert

Beispiel mit erfundenen Daten

Was es bringt

Modellwert Weniger Planungsaufwand, weniger Leerfahrten – geschätzt 4 bis 8 Stunden pro Woche im Modellbetrieb.

Das bleibt bei dir

Wer wohin fährt, entscheidet dein Disponent.

Personalplanung

Urlaub, Bereitschaft und Kapazität der nächsten Wochen auf einen Blick.

Heute

Urlaub kollidiert mit Auftragsspitzen, der Bereitschaftsdienst ist ungleich verteilt, Zertifikate laufen unbemerkt ab.

Mit dem SHK-Autopilot

Du siehst die Kapazität der nächsten vier Wochen. Urlaubsanträge werden gegen Auslastung und Notdienstplan geprüft, die Bereitschaft fair verteilt, Zertifikats- und Schulungsfristen erinnert.

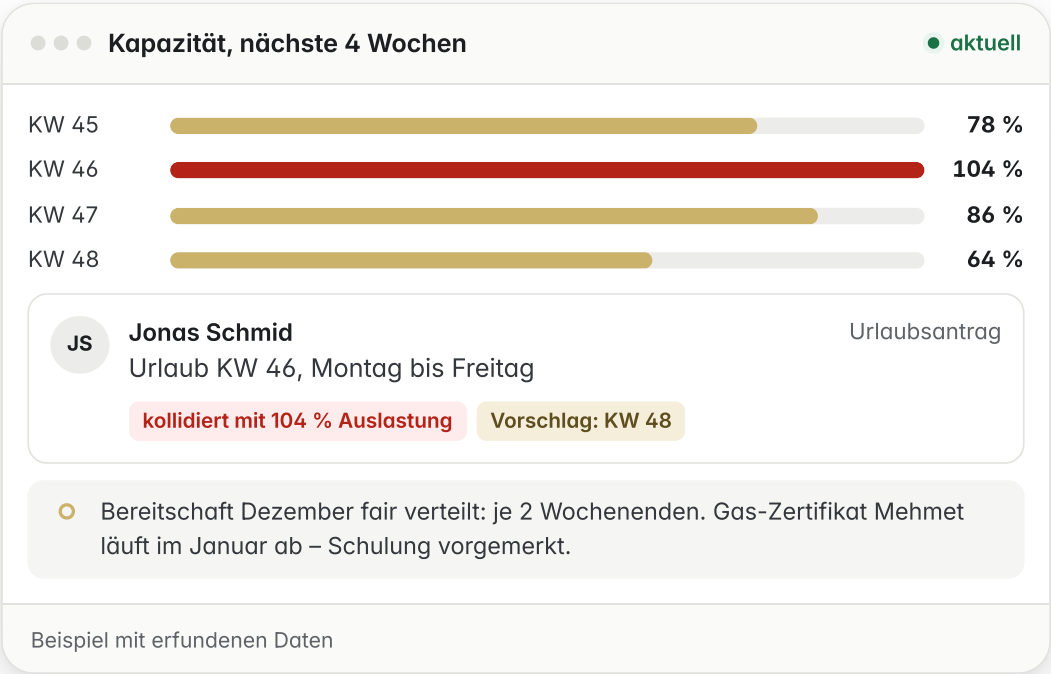
- Urlaubsantrag kommt per Teams

automatisch
- Prüfung gegen Auslastung und Bereitschaftsplan

automatisch
- Du genehmigst

du
- Kalender und Plan aktualisiert

automatisch



Was es bringt

Modellwert Weniger Konflikte und Überraschungen – geschätzt 1 bis 2 Stunden pro Woche.

Das bleibt bei dir

Über deine Leute entscheidest du. Der Autopilot trifft keine Entscheidungen über Mitarbeiter.

Kundendienst, Wartung & Abrechnung

Wartungen laufen von selbst, Regie wird am selben Tag abgerechnet, Zahlungen werden nachgehalten.

Heute

Wartungen werden vergessen, Verträge laufen aus. Regiezettel fehlen, Rechnungen gehen Wochen später raus, Mahnen bleibt liegen.

Mit dem SHK-Autopilot

Fällige Anlagen werden erkannt, Kunden erinnert und Termine nach Postleitzahl gebündelt. Der Monteur spricht den Regiebericht ein, am selben Tag liegt der Rechnungsentwurf bereit. Zahlungen werden abgeglichen, Mahnungen zur Freigabe vorbereitet.

- Auftrag erledigt, 60 Sekunden Sprachnachricht vom Monteur

automatisch
- Regiebericht mit Fotos, Kunde unterschreibt

automatisch
- Rechnungsentwurf mit Hinweis auf Lücken

automatisch
- Freigabe, Rechnung geht raus

du
- Zahlungserinnerung an Tag 14 und 28

automatisch

● ● ● Regie → Rechnung

● heute erledigt

📎

Mehmet, Monteur

Sprachnachricht 0:58

„Wartung Brennwertgerät Lindenweg erledigt, Dichtung getauscht, 1,5 Stunden, Abgasmessung okay ...“

Regiebericht

Arbeitszeit

1,5 Std.

Material

Dichtungssatz, Kleinmaterial

Messung

Abgaswerte in Ordnung

Unterschrift

Kunde, 13:42

Rechnungsentwurf

Wartung inkl. Dichtungstausch: 1,5 Std., Material, Anfahrt

Freigeben

Hinweis: Anfahrt ergänzt

Rechnung raus am selben Tag

Erinnerung Tag 14 geplant

nächste Wartung: Okt. 2027

Beispiel mit erfundenen Daten

Was es bringt

Modellwert Im Modellbetrieb werden rund 22.000 € Leistung im Jahr nie berechnet, und rund 20 Wartungsverträge laufen still aus. Beides holt der Autopilot zum großen Teil zurück.

Das bleibt bei dir

Rechnungen und Mahnungen gibst du frei. Wartungserinnerungen gehen nur an deine Bestandskunden.

Was das in Euro heißt.

≈ 37.000 €

mehr Deckungsbeitrag pro Jahr im Modellbetrieb mit 20 Leuten – dazu rund 46 Stunden Büro- und 20 Stunden Chef-Zeit im Monat. Mit demselben Team.

So setzt sich das zusammen Modellwert

Schnellere Antworten auf Anfragen	13.041 €
Vollständige Angebote und Nachfassen	9.315 €
Regie und Nachträge abgerechnet	13.200 €
Wartungsverträge gehalten	1.540 €
Zusätzliche Aufträge pro Jahr	24

46 Std.
pro Monat im Büro

20 Std.
pro Monat beim Chef

Modellrechnung mit Annahmen von AURYS für einen typischen SHK-Betrieb, keine Zusage. Rechne selbst mit deinen Zahlen: aurys.de/#rechnung – im Erstgespräch rechnen wir mit deinen echten Werten.

Du behältst die Hand am Hebel.

Ein KI-Assistent, der für deinen Betrieb spricht, braucht klare Regeln. Die legen wir mit dir fest – und halten uns daran.



Freigabe-Prinzip

Nichts geht ohne Freigabe an einen Kunden. Automatisch läuft nur, was du ausdrücklich einschaltest.



Offen am Telefon

Der Assistent sagt, dass er ein KI-Assistent ist. Gespräche werden nur mit Hinweis aufgezeichnet.



Nur nötige Daten

Wir verarbeiten, was ein Ablauf braucht, und schließen vor dem Start einen Vertrag zur Auftragsverarbeitung.



Menschen entscheiden über Menschen

Bei Urlaub, Einsätzen und Bewerbungen schlägt der Autopilot vor – entscheiden tut ihr.



Fachliches bleibt beim Fachmann

Heizlast, Auslegung, Preise und Sicherheitsfragen gibt immer jemand aus deinem Team frei.

Für wen das passt – und für wen nicht.

Passt, wenn ...

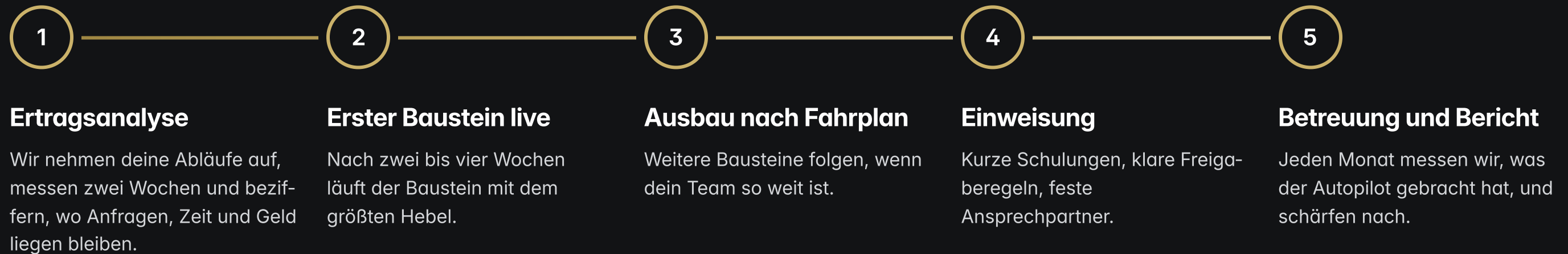
- ✓ du einen SHK-Betrieb mit etwa 8 bis 100 Leuten führst – Heizung, Sanitär, Klima oder alles zusammen.
- ✓ Anfragen, Angebote oder Abrechnung bei euch regelmäßig liegen bleiben.
- ✓ du abends noch im Büro sitzt und das ändern willst.
- ✓ du lieber mit deinem bestehenden Team mehr schaffst, als ewig Leute zu suchen.
- ✓ du bereit bist, ein paar Abläufe ehrlich anzuschauen.

Passt nicht, wenn ...

- ✗ du allein oder mit zwei, drei Leuten arbeitest. Dann trägt das Aufkommen den Aufwand meist nicht.
- ✗ du ein Tool suchst, das du selbst einrichtest. Wir richten ein und bleiben dran.
- ✗ du erwartest, dass die KI Heizlast und Auslegung übernimmt. Das bleibt Fachmannsache.
- ✗ du jemanden im Team ersetzen willst. Wir nehmen deinen Leuten ab, was keinen Menschen braucht.
- ✗ du nichts an den Abläufen ändern willst.

- So führen wir ein

Baustein für Baustein, **ohne dass dein Betrieb stillsteht.**



Über das BAFA förderfähig



50 %

BAFA-Zuschuss auf die Beratung

neue Bundesländer bis 80 %

o Förderung

Bis zu 50 % Zuschuss auf den Einstieg.

Als BAFA-zertifizierte Berater können wir unsere Ertrags- und KI-Analyse über das Programm „Förderung von Unternehmensberatungen für KMU“ laufen lassen¹⁰. Das BAFA übernimmt die Hälfte der Beratungskosten, in den neuen Bundesländern 80 %. Den Antrag wickeln wir komplett für dich ab.

1

Förderfähigkeit prüfen

Im Erstgespräch schauen wir, ob dein Betrieb gefördert werden kann.

2

Antrag übernehmen wir

Die komplette Abwicklung liegt bei uns – rechtzeitig, bevor der Beratungsvertrag unterschrieben wird.

3

Analyse mit Fahrplan

Du bekommst den Bericht. Den Zuschuss zahlt das BAFA nach Abschluss aus.

Gefördert wird die Beratung, nicht die laufende Umsetzung. Ob gefördert wird, entscheidet das BAFA. Die aktuelle Richtlinie gilt nach heutigem Stand bis 31.12.2026.

o Wer dahinter steht

Kein anonymes Tool.
**Ein Team, das für
dich geradesteht.**

Seit 2014 arbeiten wir mit inhabergeführten Betrieben im Mittelstand. Heute richten wir mit über zehn Spezialisten aus Grünwald KI in SHK-Betrieben in ganz Deutschland ein.

seit 2014
im Mittelstand unterwegs

10+
Spezialisten im Team

200+
betreute Unternehmen

bundesweit
Sitz in Grünwald, Zusammenarbeit per Teams



Tim G. B. Wöhler
Gründer & Geschäftsführer



Sandro Heine
Mitgründer



Daniel Schwab
KI-Entwickler



Matthias Krüger
KI-Entwickler



Achmet Coban
KI-Entwickler



Laura Schneider
Kundenberaterin



Miriam Keller
Kundenberaterin



Julia Äster
Kundenberaterin



Anna Vogt
Kundenberaterin

◦ So geht es los

Finden wir heraus, **wie viel in deinem Postfach liegt.**

aurys.de/erstgesprach

oder per Mail an beratung@aurys.de

1

Kostenloses Erstgespräch

Rund 15 Minuten am Telefon: Wo bleibt bei dir etwas liegen? Können wir helfen? Wenn es nicht passt, sagen wir es dir.

2

Beratungsgespräch

Rund 60 Minuten per Microsoft Teams, innerhalb von fünf Werktagen. Wir zeigen dir einen Anwendungsfall live an deinem Ablauf.

3

Ertragsanalyse und erster Baustein

Mit BAFA-Zuschuss auf die Beratung, wenn dein Betrieb förderfähig ist – den Antrag wickeln wir komplett für dich ab.

◦ Quellen und Hinweise

Woher die Zahlen kommen.

1. ZVSHK, Frühjahrsumfrage 2026: Auftragsbestand im Schnitt 11,5 Wochen, rund vier Wochen weniger als im Vorjahr. [zvshk.de](https://www.zvshk.de)
2. Destatis, 09.10.2026: Preise für Heizungsanlagen und zentrale Warmwasserbereitung +5,2 % zum Vorjahr. [destatis.de](https://www.destatis.de)
3. Statista / Bundesagentur für Arbeit: Vakanzzeit SHK-Berufe 295 Tage (02/2025–01/2026). [statista.com](https://www.statista.com)
4. Deutsche Handwerks Zeitung, 06.05.2026: Test der Plattform Aroundhome mit je 100 Anfragen pro Gewerk. [deutsche-handwerks-zeitung.de](https://www.deutsche-handwerks-zeitung.de)
5. Fraunhofer ISE, Lagebericht „Wärmepumpeneinbau durch das SHK-Handwerk“ (WESPE). [ise.fraunhofer.de](https://www.ise.fraunhofer.de)
6. Verbraucherzentrale Rheinland-Pfalz: Auswertung von 160 Angeboten für Luft-Wasser-Wärmepumpen (10/2024–05/2025). [verbraucherzentrale-rlp.de](https://www.verbraucherzentrale-rlp.de)
7. Creditreform, Zahlungsverhalten deutscher Unternehmen, via Handwerksblatt. [handwerksblatt.de](https://www.handwerksblatt.de)
8. ZVSHK, Bilanz 2024: Kundendienst und Wartung als stabile Säule. [zvshk.de](https://www.zvshk.de)
9. BAuA, via Handwerksblatt: Arbeitszeit Selbstständiger mit Beschäftigten. [handwerksblatt.de](https://www.handwerksblatt.de)
10. BAFA, Förderung von Unternehmensberatungen für KMU. [bafa.de](https://www.bafa.de)

Modellwerte

Als „Modellwert“ gekennzeichnete Zahlen sind Annahmen von AURYS für einen typischen SHK-Betrieb mit 20 Mitarbeitern, keine Messwerte aus Kundenprojekten und keine Zusage. Die UI-Beispiele zeigen Abläufe mit erfundenen Daten.

AURYS

AURYS ist eine Marke der Wöhler & Heine GbR, Tölzer Straße 1, 82031 Grünwald. beratung@aurys.de, [aurys.de](https://www.aurys.de). Stand Oktober 2026.