

THE EVERYTHING · PRAKTIJKGIDSEN VOOR DE BOUW

Het **AI**-Handboek voor Aannemers

Hoe je een bouwbedrijf runt in het tijdperk van AI — en
meer verdient dan bedrijven die drie keer zo groot zijn.

HET COMPLETE SYSTEEM · GEEN GEBAKKEN LUCHT · VRIJ TE DELEN

THE EVERYTHING

Lees dit eerst

Tien jaar geleden had je voor een fatsoenlijk bouwbedrijf iemand op kantoor nodig, betaalde je een boekhouder, en zat je alsnog 's avonds aan de keukentafel een aanbouw te calculeren als de kinderen op bed lagen.

Vandaag boekt een aannemer met drie werken en zes onderaannemers meer werk, offreert hij sneller en krijgt hij zijn termijnfacturen eerder betaald dan een bedrijf met een heel kantoor erachter — en hij besteedt geen enkele avond meer aan papierwerk.

Hij is niet slimmer dan jij. Hij is geen betere aannemer. En een computermens is hij al helemaal niet — een van de besten die we kennen calculeerde twee jaar geleden nog met een schaalliniaal en een markeerstift. Hij had alleen één ding eerder door dan de rest: **de saaie helft van het bedrijf — de telefoontjes, de calculaties, het meer- en minderwerk, de termijnfacturen, het achter de broek zitten, het archiveren — kan zichzelf nu doen.** Dus stopte hij zijn energie waar het geld zit: in de bouw, de onderaannemers en de klant.

Dit is het handboek van hoe hij dat doet. Geen "50 prompts om over te typen". Geen tech-gezwam. Gewoon het systeem — hoe je erover moet denken, wat je inricht, in welke volgorde, en de fouten waardoor goede aannemers afhaken vlak voordat het kwartje valt. De verhalen hierin komen van echte bouw- en installatiebedrijven waar we mee werken — namen weggelaten, cijfers erin gelaten. Lees het van voor naar achter en je runt een strakker en winstgevender bouwbedrijf dan nu, ook als je nooit een cent aan software uitgeeft.

EVEN EERLIJK OVER JE VERANTWOORDELIJKHEID

Niets hierin keurt een bouwwerk goed, geeft een fase vrij, verklaart dat het werk voldoet aan de vergunde tekeningen of de bouwvoorschriften, of vervangt het oordeel van de aannemer. Het draagt de *administratie*. Het bouwen — en de verantwoordelijkheid dat het klopt, vergund is, gecontroleerd is en gedurende de onderhoudstermijn gebrekenvrij blijft — blijft van jou, van begin tot eind.

Wat erin staat

01 Het nieuwe speelveld

De 3 dingen waar klanten je op afrekenen — en waarom de andere kant al AI gebruikt.

02 Denk AI-eerst

Plak AI niet op oude gewoontes. Teken het bedrijf opnieuw, met AI overal als eerste aan zet.

03 Nooit meer een werk mislopen

Elk telefoontje beantwoord — en elke toezegging vastgelegd, bewaakt en al in behandeling.

04 Offerte de deur uit voor je de oprit af bent

De AI bouwt de calculatie uit je tekeningen en jouw prijzen. Jij checkt en verstuurt.

05 Betaald worden zonder ongemakkelijk gedoe

Termijnen de deur uit op de dag dat je de fase haalt — en meerwerk getekend vóór de start.

06 De mailbox die zichzelf runt

Gesorteerd, voorgeschreven, en met een oog op je geld — zelfs voorgelezen onderweg.

07 Je digitale kantoormanager

De ochtendbriefing, projectdossiers die zichzelf opbouwen, en het papierwerk op orde.

08 Lijk twee keer zo groot als je bent

Alles in je huisstijl, en het vliegwiel van reviews en doorverwijzingen dat zichzelf voedt.

09 De omschakeling in 30 dagen

Eén week tegelijk, de vertrouwensknop, en waarom drie processen beter zijn dan één.



De lekkage-check van 2 minuten

Ontdek precies waar je bedrijf geld lekt — en wat je als eerste dichtzet.

01

HOOFDSTUK ÉÉN

Het nieuwe speelveld

Een stel met een set tekeningen voor een aanbouw van € 200.000 kan onmogelijk zien of jij een goede aannemer bent. Niet als je op hun oprit staat. Ze beoordelen je op wat ze wél zien — en precies daar verliezen de meeste aannemers stilletjes werk dat ze hadden moeten binnenhalen.

Als een klant eindelijk besluit door te pakken met de aanbouw, de sloop-nieuwbouw of de verbouwing waar hij sinds 2021 voor spaart, belt hij niet één aannemer. Hij belt er vijf — bovenaan uit Google, of een naam die de architect noemde — en het werk gaat naar wie als eerste deze drie dingen goed doet:

1

Nam je daadwerkelijk op — of belde je meteen terug?

De aanbouw gaat naar de aannemer die als eerste opneemt, niet naar de beste. Laat het overgaan naar de voicemail en een werk dat meer waard is dan je bestelbus is weg voordat je de tekeningen hebt opgevouwen.

2

Kwam de offerte wanneer je had gezegd, en zag hij er goed uit?

Een nette, gespecificeerde offerte met termijnen binnen een week wint het van een kaal bedrag in een appje twee weken later — elke keer weer. Klanten lezen dat document als een voorproefje van hoe jij hun werk gaat draaien.

3

Was het makkelijk zakendoen met jou?

Duidelijke updates, geen achter de broek zitten, geen "sorry, vergeten te sturen". Makkelijk zakendoen wint het tweede werk, en daarna dat van de zwager van de klant.

Zie je waar geen van die drie over gaat? Hoe goed je bouwt. Alle drie gaan over **administratie en communicatie** — precies het spul waar je een hekel aan hebt en nooit tijd voor hebt na een dag zes onderaannemers aansturen.

En dan het stuk dat niemand je vertelt: de andere kant van de tafel draait al op AI. De grote bouwers halen een complete hoeveelheidsstaat in minuten uit de tekeningen. De projectontwikkelaars schrijven standaard zo in. De verzekeraar toetst elke regel van een herstelclaim tegen zijn eigen tarieven zodra die geüpload is. De vraag is niet óf AI de bouw in komt — hij is er al. De vraag is of hij vóór je werkt of tégen je.

Het goede nieuws? Dit is de eerste keer in de geschiedenis dat de techniek de kleine ondernemer bevoordeelt. De grote bouwers moeten commissies, uitrolplannen, IT-afdelingen en trainingsprogramma's optuigen. Jij kunt het dinsdag besluiten en vrijdag draaien. Het speelveld is gekanteld: de kleine, snelle, goed georganiseerde aannemer kan er nu uitzien en presteren als het bedrijf met een verdieping vol calculators en werkvoorbereiders — zonder hun overhead.

"Maar ik ben geen computermens"

De vaklui die dit het beste doen ook niet. Een van de snelste starters die we kennen is een aannemer met 26 jaar op de bouw die pas drie jaar geleden een computer aanraakte. Zijn woorden: *"Maak je niet druk om spelling. Maak je niet druk om grammatica."* Als je een appje kunt sturen of een spraakbericht kunt inspreken, kun je alles in dit handboek draaien. Goed kunnen typen was de oude eis. Kunnen zeggen wat je wilt is de nieuwe — en daar zijn aannemers al goed in, want je vertelt de hele dag zes onderaannemers precies wat je wilt.

€ 250–800
+ per maand

Wat de meeste bouw- en calculatiesoftware kost — en je moet er *nog steeds* zelf in typen, zelf uittrekken en zelf het termijnschema maken. Eén ondernemer die we kennen betaalde duizend euro per maand, sommige maanden drie keer zoveel, voor software die zijn ploeg nauwelijks gebruikte. Onthoud dat bedrag: alles in dit handboek vervangt die uitgave of laat hem zichzelf terugverdienen.

De bedrijven die drie keer zo groot zijn, zijn traag omdat ze groot zijn. Dat is jouw kans. Dit handboek gaat over hoe je erdoorheen loopt.

02

HOOFDSTUK TWEE

Denk AI-eerst

Voordat we één tool aanraken, moeten we repareren hóe je hierover denkt — want de grootste fout is niet dat je de verkeerde software koopt. Het is dat je AI op je oude manier van werken plakt en je afvraagt waarom er niks verandert.

Elk proces in je bedrijf is gebouwd op één aanname: een mens moet elke stap doen. Iemand neemt de telefoon op. Iemand trekt de hoeveelheden uit de tekening en typt de offerte. Iemand schrijft het meerwerk uit. Iemand dient de termijnfactuur in. Iemand plant de controle in en archiveert de tekeningen, de omgevingsvergunning en de constructeursberekening. Je hele dag is om die aanname heen gebouwd — en die aanname is net gesneuveld.

Automatiseer je oude proces niet. **Teken het opnieuw** — met de AI overal als eerste aan zet, en jij als toezichthouder. Drie omslagen in je hoofd, allemaal geleerd van een echt bouwbedrijf waar we mee werken:

Omslag één — delegeer uitkomsten, geen stappen

Stop met denken "welke knop klik ik". Je praat nu tegen je bedrijf zoals je tegen een goede uitvoerder praat: zeg de uitkomst, laat hem de stappen bedenken. Eén ondernemer crediteerde een factuur, stuurde hem naar rato opnieuw en mailde de klant — door precies dat in één zin te zeggen. Een ander koopt materiaal door één bericht te sturen vanaf de balie van de groothandel — *"Ik sta bij de groothandel, ik pak de ankers en de schoren voor de aanbouw bij Jansen"* — en de inkooporder, de kostenpost en de boekhouding regelen zichzelf. Zijn woorden: *"Het is één appje dat een hoop data doet."*

Omslag twee — AI eerst, jij tweede

Oude manier: jij doet het werk, misschien helpt een tool. Nieuwe manier: de AI doet de eerste ronde van alles, en jij keurt goed, past aan of overrulet. De offerte is opgesteld voordat je gaat zitten. Het antwoord op de tegelvraag van de klant om vier uur staat er al voordat je de mail opent. Het telefoontje is beantwoord voordat je van de steiger af bent. Eén klant omschreef het zo: *"Negen van de tien keer is het perfect. Gewoon — ja, versturen."* Jouw werk krimpt tot tien seconden oordeel, in plaats van veertig minuten typen. (En nee — je geeft niet op dag één de sleutels weg. Hij vraagt in het begin overal toestemming voor, zeker bij geld. Je viert de teugels naarmate hij het verdient — hoofdstuk 9.)

Omslag drie — correcties zijn investeringen

Bij normale software repareer je dezelfde fout tot in de eeuwigheid. Bij AI repareer je hem één keer. Een aannemer vertelt hem dat zijn standaardofferte voor een aanbouw een stelpost voor de keuken bevat, een stelpost voor het sanitair, en dat de bouwplaatskosten apart geprijsd worden — en het antwoord is: *"Dat onthoud ik voortaan."* En dat doet hij ook. Vertel hem dat één specifieke klant in regie werkt en niet voor een vaste aanneemsom, en hij heeft het nooit meer fout. Elke correctie stapelt op. Een halfjaar later calculeert hij zoals jij, schrijft hij zoals jij en kent hij je regels — omdat je het hem één keer geleerd hebt.

De oefening: opnieuw bedenken

Loop je bedrijf door en stel bij elk contactmoment één vraag: *"Hoe zou dit eruitzien als de AI het eerst aanraakte?"*

CONTACTMOMENT	DE OUDE MANIER	AI-EERST
Klant belt voor een prijs voor een aanbouw	Voicemail. Werk kwijt aan wie wél opnam.	Beantwoord, vastgelegd, opname op locatie ingepland — de calculatie is begonnen voor jij de tekening hebt gelezen.
Klant vraagt op de bouw om een bredere doorbraak	"Ja, prima." Nooit uitgeschreven. Marge weg.	Uit je spraakbericht gehaald, geprijsd, meerwerkbon opgesteld en ter ondertekening verstuurd voor de timmerman begint.
Nieuwe prijslijst van de leverancier komt binnen	Bedolven onder 200 mails. Oude tarieven in je volgende offerte.	Eruit gehaald, in je tarieven verwerkt — één regel: "constructiehout duurder op zes posten."
Je bent wind- en waterdicht	De termijn gaat de deur uit "als ik tijd heb". Je geld staat buiten.	Termijnfactuur opgesteld op de dag dat de fase gehaald is, met foto's erbij. Jij checkt en verstuurt.

Elk hoofdstuk hierna is deze oefening, toegepast op één deel van je bedrijf. Je wordt geen kantoormens. Je wordt de eigenaar van een bedrijf dat om je heen zichzelf runt.

03

HOOFDSTUK DRIE

Nooit meer een werk mislopen

We beginnen bij het lek dat je het meeste kost en het minste pijn doet — omdat je de rekening nooit ziet.

Aannemers zijn hier berucht om, en dat weet je. Je telefoon gaat veertig keer per dag: de stukadoor die niet komt, het bouwtoezicht, de klant die om vier uur over tegels belt, de leverancier over de levering van de spanten. Dus als er een onbekend nummer belt terwijl je halverwege bent met uitzoeken waarom de maatvoering van de vloer 40 mm uit staat, gaat hij over. Die beller — een optopping, een sloop-nieuwbouw, een aanbouw van € 200.000 — belt de volgende aannemer op de lijst. Weg.

3 werken

per jaar, ongezien

Stel dat je vier telefoontjes per week mist. De meeste zijn onderaannemers en leveranciers. Maar stel dat er één per maand een echte aanvraag is — een grote verbouwing, een optopping, een aanbouw. Scoor er één op vier en dat zijn ruwweg drie werken per jaar die rechtstreeks naar degene lopen die wél opnam. Bij bouwbedragen als deze is de marge op één ervan al vele malen meer dan dit alles kost. Je voelt het nooit, want je wist niet eens dat de telefoon ging. (Illustratief — maar reken het eens na met je eigen cijfers, dan gaat het schrijven.)

En de kop erop: de klant die jou belt, spreekt geen voicemail in. Hij belt de volgende. **De voicemail is waar werk sterft.** De oude oplossing was "neem vaker op". De AI-eerst-oplossing is groter — want een telefoontje is eigenlijk twee problemen, en de meeste aannemers denken alleen aan het eerste.

Probleem één — het telefoontje dat je niet kon aannemen

Je staat op de steiger, loopt met het bouwtoezicht langs de ruwbouw, of rijdt tussen drie werken door. Een AI-receptionist neemt op in de naam van je bedrijf, 24/7, klinkt normaal aan de telefoon, haalt de details op — *wat* (aanbouw, optopping, nieuwbouw, complete verbouwing, een badkamer en een keuken), *waar*, *of er al tekeningen of een omgevingsvergunning liggen*, en ongeveer *wanneer* ze willen starten — zet de opname op locatie in je agenda, zet de kansrijke aanvragen bovenaan, en stuurt je een samenvatting per app voordat je terug bent in de bestelbus. Hij neemt geen schaft, wordt niet ziek, en kost een fractie van een mens.

Probleem twee — het telefoontje dat je aannam, en half vergat

Eerlijk: hoe vaak heb je vanachter het stuur gezegd *"joh, ik heb vrijdag een prijs voor je"* — en was het bij het volgende werk al weg? Je bent niet ongeorganiseerd. Je stuurt zes onderaannemers, drie werken en een leveranciersrekening aan, en je hoofd is je archief. Hier verandert AI-eerst wat een telefoon eigenlijk is:

- **Elk gesprek wordt vastgelegd.** Opgenomen, uitgeschreven, opgeslagen bij het project. Acht maanden later, als de klant zegt "maar je zei dat het duurdere sanitair erbij zat", kun je nakijken wat er echt gezegd is.
- **De toezeggingen rollen er automatisch uit.** "Offerte vrijdag." "De spantenleverancier bellen over de levertijd." "Het extra raam als meerwerk prijzen." Uit het gesprek gehaald — jij schrijft niks op, want je zat te rijden.
- **De toezeggingen zitten jou achter de broek.** Vrijdagochtend: "Je hebt de familie Jansen vandaag hun prijs voor de aanbouw beloofd — zal ik hem in gang zetten?" De opvolging die je concurrenten nooit sturen, gebeurt nu elke keer.
- **En als hij heeft wat hij nodig heeft, begint het werk vanzelf.** Het gesprek legde het werk vast, het adres, de omvang, of er een vergunning is — dus de offerte is geen taakje op een lijstje, hij ligt klaar als concept zodra je stilstaat.

Waar je op moet staan — hoe je het ook oplost

- ✓ Elk telefoontje beantwoord in de naam van je bedrijf — ook om zes uur 's avonds, ook op zaterdag.
- ✓ Een doorzoekbaar verslag van elk gesprek — "wat hadden we ook alweer afgesproken over de tegels in de badkamer?"
- ✓ Toezeggingen komen ergens terecht waar ze jou achter de broek zitten — geen blocnote, niet je geheugen.
- ✓ De details uit het gesprek stromen door naar het project — niet drie keer overtypen.

DE DOE-HET-ZELFVERSIE

Schakel je nummer door naar een telefoonservice met een strak script — naam, plaats, wat ze willen bouwen, hebben ze tekeningen, "hij belt u vanmiddag terug". En spreek je toezeggingen in voor je weggrijdt. Alleen dat al wint werk.

DE UIT-HANDEN-VERSIE

Een alles-in-één AI-telefoonsysteem (het soort dat The Everything bouwt) dekt de hele lat af — beantwoord, uitgeschreven, toezeggingen bewaakt, offerte gestart vanuit het gesprek. Hoe dan ook: laat nooit een telefoontje — of een belofte — vallen.

04

HOOFDSTUK VIER

Offerte de deur uit voor je de oprit af bent

Op één na het grootste lek: de offerte die "bijna af" is.

Wat er echt gebeurt: je loopt de locatie, neemt de tekeningen mee, zegt "je hebt hem eind volgende week" — en dan wordt elke avond opgeslokt door een onderaannemer die niet komt opdagen, een levering die te kort schoot, en een klant die over tegels belt. De calculatie gebeurt zondagavond om half tien. Of de week erna. Ondertussen heeft de klant het door twee andere aannemers binnen vijf dagen laten prijzen, en tegen de tijd dat die van jou binnenkomt, hebben ze in hun hoofd al gekozen.

Snelheid

wint werk

Niet prijs. Snelheid. De aannemer wiens offerte binnenkomt terwijl de klant nog enthousiast is over zijn tekeningen, wint schokkend vaak — zelfs als hij duurder is. Een snelle, netjes gefaseerde offerte laat het enige zien dat een klant die € 200.000 op tafel legt wanhopig wil weten: deze man heeft zijn zaken op orde en gaat mijn werk echt draaien.

Het oude advies was "gebruik sjablonen, koop calculatiesoftware". Vergeet dat. Al-eerst calculeren betekent: **de AI bouwt de eerste versie. Jij checkt hem.** Zo ziet dat er vandaag uit in een echt bouwbedrijf.

- **Jij praat, hij bouwt.** Loop de locatie, spreek in wat je ziet — *"aanbouw van één laag aan de achterkant, 48 vierkante meter, bestaande spouwmuur, het oude afdakje slopen, fundering op heipalen, een stalen ligger door de achtergevel dus de constructeursberekening telt, aansluiten op het bestaande dak, keuken als stelpost, zes weken"* — en hij maakt daar een geprijsde, gespecificeerde offerte met termijnen van, in jouw sjabloon.
- **Hij prijst uit JOUW historie.** Voer hem je oude offertes en hij leert je tarieven, je marges, je bouwplaatskosten en je prijs per vierkante meter. Andere tarieven voor een vaste aanneemsom dan voor regie? Voor een particulier dan voor een architect waar je vaker voor inschrijft? Hij houdt ze uit elkaar.
- **Hij kent je regels — omdat je ze hem één keer leerde.** Wat je standaard wel en niet meeneemt, welke posten je altijd als stelpost opneemt, je onvoorzien op een oud huis waar je niet achter de wanden kunt kijken. Leer het hem als een leerling; anders dan een leerling vergeet hij het nooit.
- **Hij vangt op wat jij vergat.** Een echt bouwbedrijf voerde een werkrapport in, en de offerte van de AI kwam terug inclusief de reiskosten die een betaalde calculator op datzelfde werk had laten liggen. Hij wordt niet moe om half tien 's avonds en slaat de bouwplaatskosten, de bouwhekken, de containers of de kraan niet over. Dat is het punt.
- **Hij kan zelfs prijzen ophalen.** Niet zeker van de dagprijs van staalprofielen of een lengte gelamineerde ligger? Hij kijkt bij de leverancier en zet hem erin — jij corrigeert als hij de verkeerde kwaliteit pakte, en hij onthoudt het voorgoed.

2–3 dagen

→ een halve dag

Een aannemer waar we mee werken — 26 jaar op de bouw, komt nauwelijks aan een computer: *"Offertes waar ik twee, drie dagen over deed, doet mijn AI in een halve dag. Ik heb er gisteren één gedaan die me twee dagen had gekost — diezelfde dag verstuurd."* De prijzen kwamen "vrijwel gelijk" uit met zijn eigen cijfers, omdat het van zijn oude offertes geleerd had.

Dan het stuk dat iedereen overslaat — **de opvolging**. Eén bericht, drie dagen later: *"Even checken of de offerte voor de aanbouw is aangekomen — ik loop de termijnen en de stelposten graag met u door."* Dat ene bericht wint meer werk dan zakken met je prijs ooit doet, want de meeste concurrenten sturen het nooit. Bij een werk van deze omvang is de klant nerveus, niet krenterig — het is de grootste betaling die ze doen na het huis zelf, en een rustig duwtje op het juiste moment is vaak genoeg om ze jouw kant op te laten vallen. AI-eerst is de opvolging geen gewoonte die je moet aanleren. Het is iets dat gewoon gebeurt.

HET GAAT NIET OM DE SOFTWARE

Het gaat om de lat: snel de deur uit, netjes in termijnen, geprijsd uit je eigen cijfers, opgevolgd. Een aannemer met een schaalliniaal en een spreadsheet die die lat haalt, verslaat een aannemer met dure calculatiesoftware die dat niet doet. De AI maakt die lat alleen moeiteloos. Het bedrag onderaan blijft van jou — jij bent degene die het contract tekent en het draagt.

05

HOOFDSTUK VIJF

Betaald worden zonder gedoe

Het werk is gedaan. Nu moet het geld binnenkomen — voor een aannemer niet één factuur, maar een termijnschema, een stapel meerwerk en een laatste termijn waar iemand op zit.

Het lek is het meerwerk

Je marge loopt zelden weg bij de offerte. Hij loopt weg op de bouw — de bredere doorbraak, de extra stopcontacten, het "nu je er toch bent" waar je om zeven uur ja op zei en nooit uitschreef. Doe dat vier keer op één werk en je hebt gratis iemands aanbouw gebouwd. Elk niet-getekend meerwerk is geld waar je het werk voor deed en niet kunt vragen.

Het achteraan zitten en het papierwerk zijn een **systeemprobleem**, geen mensenprobleem. Repareer het systeem en je hoeft dat ongemakkelijke gesprek nooit meer te voeren — of die kromme "even een reminder over die termijn"-mail te sturen.

Het systeem dat je betaald krijgt

1

Factureer de fase op de dag dat je hem haalt

Start bouw, ruwbouw, wind- en waterdicht, afbouw, oplevering. Elke dag die je wacht, financier jij het huis van iemand anders. Al-eerst: één zin vanuit de bestelbus: "we zijn wind- en waterdicht bij Jansen." Hij stelt de termijnfactuur op volgens het contractschema, haalt de foto's van die week erbij, en zet hem klaar zodat jij hem checkt en verstuurt.

2

Schrijf het meerwerk uit vóór het werk begint

Spreek het in op de bouw — "klant wil de doorbraak naar 3,6 breder, extra latei erbij en meer metselwerk" — en het komt terug: geprijsd, in gewoon Nederlands uitgeschreven, klaar om te laten tekenen. Eerst tekenen, dan bouwen. Deze ene gewoonte is meestal meer waard dan al het andere in dit hoofdstuk bij elkaar.

3

Automatiseer de vriendelijke herinneringen

Een nette herinnering op dag 3, 7 en 14 — automatisch, zodat jij hem nooit stuurt. Daarna een maandoverzicht, en pas een seintje aan jou als iemand echt te laat is. Duizenden euro's waard in je cashflow.

4

Laat de laatste termijn niet stilletjes verdampen

Het laatste stuk is het stuk dat iedereen vergeet — jij ook, want dan ben je alweer drie werken verder. Hij houdt bij wat wordt achtergehouden, op welk werk, en wanneer het vrijkomt, en herinnert je eraan het te vragen. Vriendelijk, op tijd, en op papier.

En omdat geld geld is: dit is de ene plek waar je de AI in het begin kort houdt. Hij stelt op, jij keurt goed, elke keer — tot je een maand hebt gezien dat hij het goed doet en je zegt dat hij mag stoppen met vragen.

06

HOOFDSTUK ZES

De mailbox die zichzelf runt

Je mailbox is waar stilletjes geld uit lekt en stress in.

Leveranciersoverzichten, klantvragen, facturen van onderaannemers, prijslijstwijzigingen, de controlenotities van het bouwtoezicht, de herziene berekening van de constructeur, de nieuwe tekening waarop de ligger die je al besteld had is veranderd — allemaal door elkaar met reclame, en allemaal binnenkomend terwijl jij in de modder staat en de maatvoering uitzoekt. Eén filiaalmanager waar we mee werken begon met een achterstand van 24.000 mails: *"Ik las één mail, en dan raakte hij kwijt. Ik kon hem daarna niet eens meer terugvinden."*

Het probleem is niet te veel mail. Het is dat het belangrijke en de ruis er identiek uitzien totdat je stopt en alles leest — en die tijd heb je niet. Al-eerst wordt de mailbox iets dat al afgehandeld is tegen de tijd dat je kijkt:

- **Getrieerd.** De drie mails die er vandaag toe doen komen bovendrijven, met de reden erbij — "dit is revisie C van de tekening, en de ligger is veranderd." De prijsvragers worden gefilterd voor ze je een gedachte kosten.
- **Voorgescreven.** Standaardantwoorden — "ja, we doen aanbouwen en optoppingen", "we zitten vol tot na de jaarwisseling", "hier is een richtprijs per vierkante meter voordat u aan tekeningen begint" — geschreven en klaar. Jij kijkt, past aan, verstuurt.
- **Op verzoek beantwoord.** Diezelfde manager vraagt nu gewoon: "wat is de laatste prijswijziging van de leverancier?" — en hij vindt de recentste meteen, zelfs als hij daarvoor een fabrikant moet koppelen aan de distributeur die onder een andere naam antwoordt.

HET STUK DAT NIEMAND VERWACHT — HIJ BEWAAKT JE GELD

Omdat de AI alles leest, vangt hij dingen op. Eén bedrijf: *"Het heeft me al duizenden bespaard aan verkeerd bestelde producten — het zei: wacht even, op basis van je vorige werken wil je waarschijnlijk deze."* Bestel staal op een verouderde revisie en het is jouw geld, en twee weken planning, dat de container in gaat. Bij een ander factureerde een leverancier per ongeluk met 50% verschil — automatisch gesignaleerd voordat er betaald was.

Het gaat niet om een slimmere mailbox. Het gaat erom dat een echte aanvraag voor een aanbouw nooit meer sterft onderop een stapel leveranciersoverzichten.

07

HOOFDSTUK ZEVEN

Je digitale kantoormanager

Elk bouwbedrijf heeft een kantoormanager. Bij de meeste ben jij het — en doe je het slecht, om tien uur 's avonds, omdat er niemand anders is.

+20 werken
in één week

Eén bouwploeg zat een week zonder kantoorkracht. De eigenaar: "Ze is een week niet op kantoor geweest, en dat hielp ons haar werk te doen — en we kregen er deze week zo'n 20 werken extra bij." Niet de week overleefd. Hun beste week ooit.

Het werk van de kantoormanager is het bindweefsel: wat staat er vandaag, op welk werk ben je wanneer, komt de stukadoor donderdag echt of ligt de bouw stil, waar zijn de foto's van de ruwbouw bij Jansen, waar is de herziene detaillering van de constructeur, zijn de spanten besteld, staat de elektricien ingepland voordat de stukadoor dichtzet, is de ruwbouwcontrole ingepland. Je hoeft die persoon niet aan te nemen: je hebt het systeem nodig dat zij zou draaien.

De ochtendbriefing

Voor je de sleutel omdraait: de werken van vandaag op volgorde, welke onderaannemers waar komen en of ze bevestigden, wat wacht op materiaal of levering, welke termijnen open en welke te laat zijn, en dat ene ding dat je bijt als je het vergeet. Twee minuten bij de koffie — en je onderaannemers weten het ook: hij bevestigde ze gisteravond en zei wie zweeg.

Projectdossiers die zichzelf opbouwen

Elke foto, offerte, meerwerkbon, termijnfactuur en bouwnotitie hangt zichzelf aan het juiste werk — zodat als de klant achttien maanden later belt over een scheurtje boven de doorbraak, de hele historie er is: de tekeningen, het detail van de constructeur, de controle, de foto's van de dag dat het gebouwd werd. Niet verspreid over je fotorol en vier appgroepen.

Het papierwerk zonder de weerzin

Het papierwerk van het vak — de vergunde tekeningen en constructeursberekening, de omgevingsvergunning en controlemomenten, het waterdichtingsrapport van de natte ruimtes, de garantie- en productattesten, de verzekeringen en KvK- en VCA-gegevens van onderaannemers voordat ze de bouwplaats op gaan — wordt uitgevraagd, aan het werk gekoppeld, en bewaard waar je het terugvindt als het bouwtoezicht vraagt. Nooit voor je verzonnen, en nooit een vervanging voor je eigen verantwoordelijkheid voor het bouwwerk — alleen behoed voor zoekraken.

Als het niet in het systeem staat, bestaat het niet — zodat je hoofd de bouw kan vasthouden in plaats van het papierwerk.

08

HOOFDSTUK ACHT

Lijk twee keer zo groot als je bent

Een geheim waarvan de grote bouwers hopen dat je het niet weet: "professioneel overkomen" is grotendeels presentatie — en presentatie is nu bijna gratis.

Een aannemer met één bestelbus en zes onderaannemers en een bedrijf met een verdieping vol werkvoorbereiders kunnen exact dezelfde smetteloze offerte, termijnfactuur en meerwerkbon in de huisstijl versturen. De klant ziet het verschil niet — dus de kleine ondernemer die de moeite neemt, wordt behandeld als de grote, en kan ook zo rekenen. Als iemand op het punt staat € 200.000 uit te geven, is presentatie geen ijdelheid: het is het enige bewijs dat ze hebben dat jij het werk fatsoenlijk gaat draaien.

Het vliegwiel van doorverwijzingen — bewust, niet per ongeluk

- B Behouden** — maak de hele bouw makkelijk en duidelijk, zodat ze je zonder nadenken terug zouden vragen. Op een werk van negen maanden is communicatie het product, wat hen betreft.
- B Beoordeling** — vraag de Google-review op het moment dat ze het gelukkigst zijn, meteen na de oplevering als ze door hun nieuwe ruimte lopen, automatisch, met de link erbij. Reviews winnen de volgende tien werken terwijl jij slaapt.
- B Bevelen aan** — blijf klanten verwijzen door als je het makkelijk maakt en ze eraan herinnert. Hun burens keken een halfjaar naar jullie bussen. "Kent u nog iemand die aan een aanbouw denkt? Die zouden we net zo goed behandelen als u."
- B Bijverkopen** — de garage die ze "over een paar jaar" wilden ombouwen; de badkamer waar het budget niet meer voor was — dat staat in het gespreksverslag, weet je nog. Een herinnering op het juiste moment maakt van één werk drie.

Deze motor is puur goud en bijna niemand draait hem — want het betekent het saaie ding doen op het perfecte moment, elke keer, voor altijd. En dat is precies wat een systeem perfect doet en een druk mens nooit.

BEGIN VANDAAG — OOK ZONDER TECHNIEK

Vraag elke blijde klant om een review voordat je de sleutel overhandigt, en stuur nette voortgangsfoto's bij elke termijnfactuur — de klant die ziet waar hij voor betaalt, betaalt sneller en belt je minder. Een aanbouw fotografeert prachtig, van kale bouwplaats tot afgewerkte kamer — gebruik dat. Het vliegwiel maakt niet uit hoe het rondgaat. Het moet alleen rondgaan.

09

HOOFDSTUK NEGEN

De omschakeling in 30 dagen

Alles hierboven werkt. De reden dat de meeste aannemers het niet aan de praat krijgen, is dat ze alles tegelijk proberen, midden in een werk vastlopen, en teruggaan naar de oude manier. Dus: één ding tegelijk, zonder het werk stil te leggen.

1

Week 1 — Dicht het grootste lek: de telefoon

Elk telefoontje beantwoord, elk gesprek vastgelegd, toezeggingen automatisch eruit gehaald. Deze verdient de hele exercitie meteen terug, en dit is degene die je als eerste voelt.

2

Week 2 — Repareer het calculeren

De AI stelt de calculatie op uit je opname op locatie en je oude prijzen; jij corrigeert — en elke correctie is een les die hij bewaart. Binnen de week de deur uit, met de opvolging na drie dagen. Kijk hoe je scoringspercentage beweegt.

3

Week 3 — Repareer het betaald worden

Termijnen de deur uit op de dag dat je de fase haalt, meerwerk uitgeschreven voor het werk begint, automatische herinneringen, de laatste termijn bewaakt — met jou die alles rond geld goedkeurt tot hij de teugels verdiend heeft. De week waarin je banksaldo er anders uit gaat zien.

4

Week 4 — Geef de backoffice uit handen

Mailbox getrieerd en voorgeschreven, ochtendbriefing draaiend, onderaannemers de avond ervoor bevestigd, projectdossiers die zichzelf opbouwen, reviews automatisch gevraagd.

Waarom alle vier? Omdat één proces nooit veel voelt. Eén geautomatiseerd proces levert een schouderophalen op. Bij drie gebeurt het "krijg nou wat"-moment — want dan beginnen de stukken met elkaar te praten. Het telefoontje wordt de offerte. De offerte wordt het contract en het termijnschema. Het spraakbericht van de bouw wordt de getekende meerwerkbbon. De oplevering wordt de review. Dan houdt het op een tool te zijn en wordt het een systeem.

De vertrouwensknop — uit handen geven zonder wakker te liggen

Je zet een nieuwe onderaannemer in zijn eerste week ook niet op het lastigste deel van het werk. Hier net zo:

1

Week 1–2: hij vraagt overal om

Elk mailconcept, elke termijn, elke meerwerkbbon — "dit zou ik sturen, akkoord?" Jij keurt goed, corrigeert, leert hem aan.

2

Week 3–4: hij vraagt om het belangrijke

Standaardantwoorden en bevestigingen aan onderaannemers gaan gewoon; geld, meerwerk en nieuwe klanten wachten nog op jouw knikje.

3

Vanaf maand twee: hij vraagt om de uitzonderingen

Je hebt weken gezien dat hij het goed doet. Nu draait hij, en krijg jij de ochtendbriefing en de signalen. Je bent nog steeds de baas — je bent alleen niet langer het knelpunt.

De fouten waardoor goede aannemers afhaken voor het kwartje valt

- **Alle vier de weken tegelijk doen.** Niet doen. Eén per week. Elke week zet een winst vast voordat je de volgende erbij pakt.
- **Al op het oude proces plakken.** Als je nog elke calculatie in diezelfde oude software zit te typen en de AI vraagt te "helpen", heb je het punt gemist. Teken het proces opnieuw (hoofdstuk 2).
- **Het als software behandelen in plaats van als personeel.** Software richt je één keer in en vervloek je voor altijd. Dit leer je aan — en het wordt elke week beter. De aannemers die er het meeste uit halen, praten er de hele dag tegen, als tegen hun beste uitvoerder.
- **Wachten op perfect.** Een ruw systeem dat vandaag draait, verslaat een perfect systeem dat je "als dit werk klaar is" inricht. Dit werk is nooit klaar — er komt altijd een volgende.



VOOR JE DIT WEGLEGT

De lekkage-check van 2 minuten

Wees eerlijk. Vink aan wat op dit moment waar is.

- ☐ Ik mis regelmatig telefoontjes terwijl ik de bouw aanstuur — en ik weet niet hoeveel werk me dat gekost heeft.
- ☐ Ik heb deze maand iemand een prijs of een terugbelletje beloofd — en het vergeten tot ze me eraan herinnerden.
- ☐ Mijn offertes duren langer dan ik de klant vertel.
- ☐ Ik volg niet altijd op nadat ik een offerte heb verstuurd.
- ☐ Er wordt op dit moment werk gedaan dat nooit als meerwerk is uitgeschreven.
- ☐ Mijn termijnfacturen gaan later de deur uit dan de dag dat ik de fase haal.
- ☐ Ik zou je zo uit mijn hoofd niet kunnen zeggen hoeveel geld er nu bij mij wordt achtergehouden.
- ☐ Mijn mailbox geeft me stress, en belangrijke dingen — zoals een nieuwe tekeningrevisie — raken bedolven.
- ☐ Als een klant belt over een werk van vorig jaar, kost het me een tijd om de details te vinden.
- ☐ Mijn tekeningen, vergunningen, controleverslagen en de verzekeringen van onderaannemers liggen in een dashboardkastje, een bus en vier appgroepen.

0–2

Strak geregeld. Een paar aanpassingen en je vliegt.

3–6

Je lekt echt geld in de saaie helft — en het is allemaal te repareren. Begin bij week 1.

7+

Man, je doet elke week een tweede baan voor niets. Goed nieuws: het is precies het spul dat nu het makkelijkst te repareren is.

Wat je score ook is — je grootste vinkje is je grootste kans. Begin daar.

Wil je het ingericht krijgen?

Alles in dit handboek kun je zelf bouwen — en dat moet je ook doen, als je de tijd en het geduld hebt. Genoeg mensen doen dat. Wil je liever dat het gewoon gedaan wordt — de AI die je telefoon opneemt, elke toezegging vastlegt, je offertes opstelt, je meerwerk uitschrijft, je termijnfacturen de deur uit doet en je backoffice runt, alles in één, deze week werkend in jouw bouwbedrijf — dan is dat wat wij bouwen. Het heet The Everything.

- ✓ 14 dagen gratis proberen. Altijd opzegbaar. Geen looptijd, geen contracten.
- ✓ Niets belangrijks — een offerte, een meerwerkbbon, een termijnfactuur, een bericht aan een klant — gaat ooit de deur uit zonder dat jij het eerst gezien hebt.
- ✓ Het draait in Microsoft Teams en de programma's die je toch al gebruikt.

Zie het werken op je eigen werken via the-everything-app.com — geen creditcard nodig om te kijken.

Eerlijk gezegd: dit repareert geen kapot bedrijf, en het neemt de bouwkundige beslissingen niet, geeft geen fase vrij en draagt je aansprakelijkheid na oplevering niet — dat blijf jij. Wat het wel repareert is het kantoorwerk dat je al die tijd gratis in het donker zat te doen.