

THE EVERYTHING · PRAKTIJKGIDSEN VOOR VAKBEDRIJVEN

Het **AI**-Meubelmakers playbook

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

HET COMPLETE SYSTEEM · GEEN GEBAKKEN LUCHT · VRIJ TE DELEN

THE EVERYTHING

Lees dit eerst

Tien jaar geleden betekende een fatsoenlijke meubelmakerij runnen: iemand op kantoor aannemen, een boekhouder betalen, en alsnog 's avonds een keuken uittekenen achter de computer als de kinderen op bed lagen.

Vandaag boekt een werkplaats van twee man met de juiste inrichting meer keukens, calculeert sneller en krijgt eerder betaald dan een zaak met een nestingmachine en acht man aan de andere kant van de stad — en besteedt geen enkele avond aan papierwerk.

Hij is niet slimmer dan jij. Hij is geen betere meubelmaker. En een computermens is hij al helemaal niet — een van de besten die we kennen calculeerde twee jaar geleden kasten nog op plaat aantal en gevoel. Hij had alleen één ding eerder door dan de rest: **de saaie helft van het bedrijf — de telefoontjes, de offertes, het prijzen van de zaaglijst, de facturen, het achter je geld aanzitten, het archiveren — kan zichzelf nu doen.** Dus stak hij zijn energie waar het geld zit: in de werkplaats, en bij de klant.

Dit is het playbook van hoe hij dat doet. Geen "50 prompts om over te tikken". Geen techpraat. Het echte systeem — hoe je erover denkt, wat je inricht, in welke volgorde, en de fouten waardoor goede meubelmakers afhaken voordat het klikt. De verhalen hierin zijn echte vakmensen en echte kleine bedrijven waar we mee werken — namen eruit, cijfers erin. Lees het van voor naar achter en je runt een strakkere, winstgevendere meubelmakerij dan nu, ook als je nooit een cent aan software uitgeeft.

EVEN RECHTUIT OVER JE VERANTWOORDELIJKHEID

Niks hierin keurt een tekening goed, tekent een inmeting af, of vervangt jouw oordeel als verantwoordelijk vakman — en het neemt nooit het constructie-, elektra-, loodgieters- of gaswerk over waar je interieurbouw op aansluit; dat is van wie de betreffende erkenning heeft. Het draagt de *administratie*. Het meubelwerk — en de verantwoordelijkheid dat het past, werkt en klopt — blijft van jou, van begin tot eind.

Wat erin zit

01 Het nieuwe speelveld

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

02 Denk AI-first

Stop met AI op oude gewoontes plakken. Teken het bedrijf opnieuw, met AI die alles eerst aanraakt.

03 Nooit meer een klus missen

Elk telefoontje opgenomen — en elke belofte vastgelegd, nagejaagd en al in gang gezet.

04 Offreer voordat je terug bent in de werkplaats

De AI bouwt de prijs uit jouw woorden en jouw cijfers. Jij checkt en verstuurt.

05 Betaald krijgen zonder het ongemakkelijke najagen

Aanbetaling, productietermijn, montage — op tijd binnen, zonder gênante appjes.

06 De mailbox die zichzelf runt

Gesorteerd, opgesteld, en op je geld lettend — zelfs voorgelezen onderweg.

07 Je digitale kantoormanager

De ochtendbriefing, klusdossiers die zichzelf bouwen, en het papierwerk op orde.

08 Lijk twee keer zo groot als je bent

Alles met je merk erop, en het recensie-aanbevelingsvliegwiel dat zichzelf voedt.

09 De omschakeling in 30 dagen

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



De 2-minuten lekcheck

Vind precies waar je bedrijf geld lekt — en wat je als eerste repareert.

01

HOOFDSTUK EÉN

Het nieuwe speelveld

Een klant die in een dertig jaar oude keuken staat, kan niet zien of je een goede meubelmaker bent. Daar niet. Hij beoordeelt je op wat hij kan zien — en daar verliezen de meeste werkplaatsen stilletjes klussen die ze al binnen hadden.

Als iemand eindelijk besluit de keuken, de kasten of de bijkeuken te doen, belt hij niet één meubelmaker. Hij belt er vijf — bovenaan de Google-lijst, van de lijst van de aannemer, op aanraden van een kennis — en de klus gaat naar wie drie dingen als eerste goed doet:

1

Nam je op — of belde je meteen terug?

De keuken gaat naar de eerste meubelmaker die opneemt, niet naar de beste. Gaat hij over naar de voicemail, dan is hij weg voordat je een tekening hebt opengeslagen.

2

Kwam de offerte snel, en zag hij er goed uit?

Een nette, gespecificeerde prijs met een fatsoenlijk aanzicht binnen een paar dagen verslaat een bedrag uit de losse pols dat twee weken later wordt geappt — elke keer weer.

3

Was het makkelijk zakendoen met je?

Duidelijke updates, geen achter je aan hoeven zitten, geen "sorry, vergeten te sturen".

Makkelijk zakendoen wint de kasten, het badkamermeubel en de bijkeuken ná de keuken.

Zie je waar geen van die dingen over gaat? Hoe goed je bent als meubelmaker. Geen ervan gaat over je kantkwaliteit, je naden, of het feit dat je laden kaarsrecht vlak liggen. Alle drie gaan over **administratie en communicatie** — precies het spul waar je een hekel aan hebt en nooit tijd voor hebt aan het eind van een dag in de werkplaats.

En dan het stuk dat niemand je vertelt: de andere kant van de tafel draait al op AI. De grote keukenzaken prijzen een hele keuken vanaf een plattegrond in minuten. De grote ketens zetten een configurator op een website en offren om middernacht terwijl jij slaapt. De aannemer voor wie je onderaanneemt vergelijkt jouw prijs met drie andere in een spreadsheet voordat hij van de bouw af is. De vraag is niet of AI de interieurbouw in komt — hij is er al. De vraag is of hij *voor* je of *tegen* je werkt.

Het goede nieuws? Dit is de eerste keer in de geschiedenis dat de techniek de kleine man bevoordeelt. De grote zaken moeten commissies, uitrolplannen en trainingen optuigen. Jij besluit het op dinsdag en draait op vrijdag. Het speelveld is net gekanteld: de kleine, snelle, goed georganiseerde werkplaats kan er nu uitzien en presteren als het grote interieurbouwbedrijf — zonder de overhead van de grote.

"Maar ik ben geen computermens"

De vakmensen die dit het beste doen ook niet. Een van de snelste die we kennen is een ondernemer met 26 jaar op de bouw die pas drie jaar geleden een computer aanraakte. Zijn woorden: *"Maak je geen zorgen over de spelling. Maak je geen zorgen over de grammatica."* Als je een appje kunt sturen of een spraakbericht kunt inspreken, kun je alles in dit playbook draaien. Goed kunnen typen was de oude eis. Kunnen zeggen wat je wilt is de nieuwe — en meubelmakers, die voor hun brood een klant door een indeling praten, zijn daar al goed in.

€ 300–1.000
+ per maand

Wat de meeste klusbeheer- en calculatiesoftware een werkplaats kost — en je moet nog steeds zelf typen en zelf de prijzen invoeren. Een ondernemer die we kennen betaalde duizend euro per maand, sommige maanden drie keer zoveel, voor software die zijn ploeg amper opende. Onthoud dat getal: alles in dit playbook vervangt die uitgave óf laat hem zijn geld verdienen.

De werkplaatsen die drie keer zo groot zijn als jij, zijn traag omdat ze groot zijn. Dat is jouw opening. Dit playbook gaat erover dat je erdoorheen loopt.

02

HOOFDSTUK TWEE

Denk AI-first

Voordat we ook maar één tool aanraken moeten we repareren hoe je hierover denkt — want de grootste fout is niet de verkeerde software kopen. Het is AI op je oude manier van werken plakken en je afvragen waarom er niks verandert.

Elk proces in je bedrijf is gebouwd op één aanname: dat een mens elke stap moet doen. Iemand neemt de telefoon op. Iemand tekent de klus uit en typt de offerte. Iemand zit achter de aanbetaling aan. Iemand archiveert de apparatuurspecs, de beslagbestelling en de getekende tekening. Je hele dag heeft de vorm van die aanname — en die aanname is net gestorven.

Automatiseer je oude proces niet. **Teken het opnieuw** — met de AI die alles eerst aanraakt, en jij die toezicht houdt. Drie verschuivingen in je hoofd, elk geleerd van een echt vakbedrijf waar we mee werken:

Verschuiving één — delegeer uitkomsten, geen stappen

Stop met denken "welke knoppen druk ik in". Je praat nu tegen je bedrijf zoals je tegen een goede voorman zou praten: zeg de uitkomst, laat hem de stappen uitzoeken. Een ondernemer annuleerde een factuur, stuurde hem naar rato opnieuw en mailde de klant — door precies dat te zeggen, in één zin. Een ander koopt materiaal door één bericht vanaf de balie te sturen — "*Ik sta bij de leverancier en pak het witte melamine en de softclose-geleiders voor de keuken van Yıldız*" — en de bestelling, de kosten en de boekhouding regelen zichzelf. Zijn woorden: "*Het is één appje dat een hoop data doet.*"

Verschuiving twee — AI eerst, jij daarna

Oud: jij doet het werk, misschien helpt een tool. Nieuw: de AI doet de eerste slag van alles, en jij geeft akkoord, past aan of overrult. De offerte is opgesteld voordat je gaat zitten. Het antwoord staat er voordat je de mail opent. Het telefoontje is opgenomen voordat je achter de kantenlijmmachine vandaan bent. Een klant beschreef de routine: "*Negen van de tien keer is het perfect. Gewoon gaan — ja, versturen.*" Je werk krimpt tot tien seconden oordeel, geen veertig minuten typen. (En nee — je geeft de sleutels niet op dag één weg. In het begin vraagt ze overal toestemming voor, vooral bij geld. Je viert de riem als ze het verdient — hoofdstuk 9.)

Verschuiving drie — correcties zijn investeringen

Bij normale software repareer je dezelfde fout voor altijd. Bij AI repareer je hem één keer. Een meubelmaker vertelt haar dat een standaard keukenprijs het beslag, de kantenband, de levering en de montagedag omvat maar *niet* het steen, de achterwand of de apparatuur — en ze antwoordt: *"Dat onthoud ik vanaf nu."* En dat doet ze. Vertel haar dat één aannemer altijd achterwanden van 18 wil en blinde zijkanten waar ze in het zicht komen, en ze offreert hem nooit meer een achterwand van 16. Elke correctie stapelt op. Zes maanden later calculeert ze als jij, schrijft ze als jij en kent ze je regels — omdat jij ze haar één keer hebt geleerd.

De heroverwegingsoefening

Loop je bedrijf door en stel één vraag over elke interactie: *"Hoe zou dit eruitzien als de AI het eerst aanraakte?"*

INTERACTIE	DE OUDE MANIER	AI-FIRST
Klant belt en wil een keuken geprijsd hebben	Voicemail. Klus kwijt aan wie wél opnam.	Opgenomen, vastgelegd, inmeting ingepland — een prijsbandbreedte opgesteld voordat je terug bent in de werkplaats.
Plaatlevering komt twee platen tekort	Je ziet het donderdag bij de zaag, belt vrijdag, vergeet het maandag.	Gemarkeerd op de dag dat het binnenkomt, automatisch nagebeld — je hoort er alleen van als ze het niet oplossen.
Prijslijstupdate van de leverancier komt binnen	Bedolven onder 200 mails. Oude plaatprijzen op je volgende offerte.	Eruit gehaald, toegepast op je prijzen — één regel: "plaat omhoog op zes kleuren, scharnieren 4%."
Montagedag zit erop	Factuur "vanavond". Recensie nooit gevraagd.	Eindfactuur verstuurd vanaf de oprit. Recensie gevraagd terwijl ze nog dolblij zijn. Kasten gemarkeerd voor opvolging.

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

03

HOOFDSTUK DRIE

Nooit meer een klus missen

Laten we beginnen met het lek dat je het meeste kost en het minste pijn doet — omdat je de rekening nooit ziet.

Meubelmakers zijn hier vreselijk in, en dat weet je. Je duwt platen door de formaatzaag terwijl de afzuiging staat te loeien, of je voert de kantenlijmmachine met de hand, of je staat op een trap in iemands keuken met een waterpas in één hand. De telefoon ligt in de bus, of zit in je achterzak onder een stofjas, en gaat over tot hij ophoudt. Die beller — een hele keuken, een rij kasten, een winkelinrichting — belt de volgende werkplaats op de lijst. Weg.

10 klussen

per jaar, weg

Stel je mist vier telefoontjes per week. De meeste zijn geen werk — het is de beslagvertegenwoordiger, de steenhouwer over een mal, de plaatleverancier, de aannemer achter zijn montagedatum aan. Stel dat maar één per week echt iemand is die een keuken wil. Dat zijn ~50 echte aanvragen per jaar waar je nooit van wist. Een keuken wordt vergeleken — drie offertes, en een partner die overtuigd moet worden — dus stel dat maar één op de vijf ooit geboekt zou hebben. Dat zijn nog altijd **ruwweg tien klussen per jaar** die regelrecht naar wie wél opnam lopen. (Ter illustratie — maar reken het door met je eigen klusgrootte en het doet zeer.)

En de klap op de vuurpijl: de klant die jou belt, spreekt geen voicemail in. Hij belt de volgende.

Voicemail is waar klussen sterven. De oude oplossing was "neem meer telefoontjes op". De AI-first oplossing is groter — want een telefoontje zijn eigenlijk twee problemen, en de meeste meubelmakers denken alleen aan het eerste.

Probleem één — het telefoontje dat je niet kon aannemen

Je staat bij de zaag, bent aan het monteren, of rijdt met een lading afgemonteerde korpussen door de stad. Een AI-receptioniste neemt op namens jouw bedrijf, 24/7, klinkt normaal aan de telefoon, haalt de klusgegevens op — *wat* (keuken, kasten, badkamermeubel, bijkeuken, tv-wand, een kantoorinrichting), *waar*, en *ongeveer hoe groot* — zet de inmeting in je agenda, markeert die met een deadline van een aannemer eraan, en appt je een samenvatting voordat je de afzuiging hebt uitgezet. Ze neemt geen pauze, wordt niet ziek, en kost een fractie van een mens.

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

Even eerlijk: hoe vaak heb je vanaf de bestuurdersstoel gezegd *"ja joh, ik stuur je donderdag de prijs voor de kasten"* — en tegen de volgende montage is het weg? Je bent niet chaotisch. Je hebt het druk, en je hoofd is je archiefkast. Hier verandert AI-first wat een telefoon überhaupt is:

- **Elk telefoontje wordt vastgelegd.** Opgenomen, uitgetypt, gearcheveerd bij de klus. Zes weken later, als de klant zegt "maar je zei dat de voorraadkast de uittrekunit inclusief had", kun je terugkijken wat er echt gezegd is. Bij een klus waar het meerwerk telefonisch binnenkomt, is die transcriptie het verschil tussen een gesprek en een ruzie.
- **De beloftes komen er automatisch uit.** "Prijs voor donderdag." "De steenhouwer bellen over de maldatum." "Achter de ovenspecs aan voordat ik de korpus zaag." Uit het gesprek getrokken — jij schrijft niks op, want je zat te rijden.
- **De beloftes zitten achter jou aan.** Donderdagochtend: "Je hebt Rick gezegd dat hij vandaag zijn kastprijs zou hebben — zal ik het in gang zetten?" De opvolging die je concurrenten nooit sturen, gebeurt nu elke keer.
- **En als ze heeft wat ze nodig heeft, begint het werk vanzelf.** Het telefoontje legde de klus vast, het adres, de ruwe omvang — dus de offerte is geen herinnering op een lijst, het is een concept dat wacht als je de bus aan de kant zet.

Waar je op moet staan — hoe je het ook oplost

- ✓ Elk telefoontje opgenomen namens jouw bedrijf — ook om 18:00, ook op zaterdag.
- ✓ Een doorzoekbare transcriptie van elk telefoontje — "wat hadden we afgesproken over de grepen?"
- ✓ Beloftes landen ergens dat achter jou aan zit — geen notitieboekje, niet je geheugen.
- ✓ Klusgegevens uit het telefoontje stromen door naar de klus — niet drie keer overgetypt.

DE DOE-HET-ZELFVERSIE

Stuur je nummer door naar een telefoonservice met een strak script — naam, plaats, wat ze willen, "hij belt vanmiddag terug". En spreek je beloftes in als spraakbericht voordat je wegrijdt. Alleen dat al wint klussen.

DE VOOR-JOU-GEDAAN VERSIE

Een alles-in-één AI-telefoonsysteem (het soort ding dat The Everything doet) dekt de hele standaard — opgenomen, uitgetypt, beloftes nagejaagd, offerte opgesteld uit het telefoontje. Hoe dan ook: laat nooit een telefoontje — of een belofte — op de grond vallen.

04

HOOFDSTUK VIER

Offreer voordat je terug bent in de werkplaats

Op één na grootste lek: de offerte die "deze week" de deur uitgaat.

Dit is wat er echt gebeurt. Je staat een uur in hun keuken met een laser en een blocnote, je zegt "ik stuur het je binnen een paar dagen" — en dan loopt de productie achter, een montage loopt uit, en het prijzen gebeurt zondagavond om half tien. Of de donderdag erna. Ondertussen heeft de klant diezelfde week twee andere meubelmakers over de vloer gehad, en één daarvan stuurde een prijs met een plaatje erop.

Snelheid

wint offertes

Niet prijs. Snelheid. De werkplaats wiens offerte binnenkomt terwijl de klant aan tafel nog over zijn keuken zit te praten, wint schokkend vaak — zelfs als hij duurder is. Een snelle, professionele prijs geeft het enige signaal dat de klant wil: deze man is georganiseerd, en mijn keuken komt wanneer hij zegt dat hij komt.

Oud advies: "gebruik een sjabloon, offreer vanaf je telefoon". Vergeet dat. AI-first offren betekent **de AI bouwt de prijs. Jij checkt hem.** Zo ziet dat er vandaag uit in een echt interieurbouwbedrijf.

- **Jij praat, zij bouwt.** Loop de klus door, dicteer wat je ziet — "L-vorm, 4,2 bij 2,6, zestien deuren, vier ladenblokken op softclose, bovenkastenrij aan één kant, wit zijdeglans gelakte fronten, melamine korpussen, 20 mm steen door anderen, geïntegreerde vaatwasser, bestaande achterwand blijft" — en zij maakt daar een geprijsde, gespecificeerde, professionele offerte van op jouw sjabloon.
- **Ze prijst uit JOUW historie.** Voer haar je oude offertes en ze leert je tarieven — je getallen per kast, je plaat- en kantenbandkosten, je beslagposten, je montagedagtarief, je marge. Andere tarieven voor een aannemer voor wie je onderaanneemt dan voor een particulier? Ze houdt ze netjes uit elkaar.
- **Ze kent je regels — omdat je ze haar één keer hebt geleerd.** Wat "leveren en monteren" bij jouw klussen inhoudt, wat er altijd buiten valt (het steen, de achterwand, de apparatuur, de elektriciën en de loodgieter om af te koppelen en weer aan te sluiten), je snijverlies op plaatmateriaal. Leer het haar als een leerling; anders dan een leerling vergeet ze het nooit.
- **Ze vangt wat jij vergat.** Een echt vakbedrijf voerde een klusrapport in, en de offerte van de AI kwam terug inclusief de reistijd die een betaalde calculator bij diezelfde klus had laten liggen. Ze wordt om half tien 's avonds niet moe en vergeet de plinten, de aftimmerlatten, de vulstukken, de levering of het ritje naar de stort met de oude keuken niet.
- **Ze haalt zelfs prijzen op.** Niet zeker van het tarief van vandaag voor een plaat van 18 in die kleur, of een klepbeslag in dat formaat? Ze kijkt bij de leverancier en zet hem erin — jij corrigeert als ze de verkeerde afwerking pakte, en ze onthoudt het voor altijd.

2–3 dagen

→ een halve

Een vakbedrijf waar we mee werken — 26 jaar op de bouw, raakt amper een computer aan: *"Offertes waar ik vroeger twee of drie dagen over deed, doet mijn AI in een halve dag. Ik heb er gisteren een gedaan waar ik twee dagen over gedaan zou hebben — dezelfde dag verstuurd."* De prijzen kwamen "vrijwel gelijk" uit met zijn eigen getallen, omdat ze van zijn oude offertes had geleerd.

En dan het stuk dat iedereen overslaat — **de opvolging**. Eén bericht, twee dagen later: *"Ik check even of je de prijs voor de keuken hebt gekregen — ik loop graag met je door wat erin zit en wat niet."* Dat ene bericht wint meer klussen dan je prijs verlagen ooit zal doen, omdat de meeste concurrenten het nooit sturen. Een keuken is een overwogen aankoop — ze vergelijken drie offertes die allemaal iets anders zeggen, en een rustig duwtje op het juiste moment is vaak alles wat nodig is om ze jouw kant op te laten kantelen. AI-first is de opvolging geen gewoonte die je opbouwt. Het is iets dat gewoon gebeurt.

DIE DE HELE KLUS REDT

Er wordt niks gezaagd tot de tekening is goedgekeurd — en goedgekeurd *op papier*, met de afwerking, het beslag, de greep en het apparaatuurmodel erop vermeld. Dat is geen administratie; dat is het hele risicoverhaal van dit vak. Krijg hem snel de deur uit, krijg hem getekend terug, en archiveer het antwoord bij de klus. Als de klant zich bedenkt over de deuren nadat je hebt gezaagd, is het geprijsd meerwerk en kan iedereen zien waarom. AI-first gaat de goedkeuring eruit, jaagt zichzelf na en landt in het klusdossier. Jij leest de tekening nog steeds. Jij leest de tekening altijd.

05

HOOFDSTUK VIJF

Betaald krijgen zonder het ongemakkelijke najagen

Je hebt de klus gemaakt. Nu moet je het geld nog binnenhalen — wat voor de meeste meubelmakers een tweede onbetaalde baan is waar niemand ze voor gewaarschuwd heeft.

7 dagen
geen 47

De gemiddelde vakfactuur wordt zo'n zes weken na verzending betaald. Niet omdat klanten niet willen betalen — de meeste vergeten het gewoon, en jij vindt het raar om te zeuren. En in dit vak is dat genadeloos: je koopt de plaat, het beslag en de fronten voor een klus voordat je ook maar iets zaagt, dus een late eindfactuur betekent dat je iemand anders zijn keuken op je eigen pas hebt voorgefinancierd.

Het najagen is een **systeem**probleem, geen mensenprobleem. Repareer het systeem en je hebt het ongemakkelijke gesprek nooit meer — en stuurt ook nooit meer dat gênante "ik kom nog even terug op die factuur"-appje.

Het systeem dat je op tijd betaald krijgt

1

Factureer de fase op de dag dat je hem haalt — aanbetaling, productie, montage

Elke dag die je wacht is een dag extra tot het binnen is. Al-first is het één zin vanuit de bus: "aanbetaling op de keuken van De Vries." Regels uit de offerte, jouw voorwaarden, hun mailadres. De aanbetaling gaat eruit met de goedgekeurde tekening zodat de materiaalbestelling gefinancierd is voordat je hem koopt — en de productietermijn gaat op de dag dat de klus op de zaag gaat, niet als hij de deur uitgaat.

2

Maak betalen belachelijk makkelijk

Een "nu betalen"-link wordt sneller betaald dan "hier zijn mijn bankgegevens". Haal elke stap weg tussen willen betalen en het gedaan hebben.

3

Automatiseer de beleefde duwtjes

Een vriendelijke herinnering op dag 3, 7 en 14 — automatisch, zodat jij hem nooit stuurt. Dan een maandoverzicht, en een seintje aan jou alleen als iemand echt te laat is. Duizenden waard in cashflow.

4

Schakel de toon alleen op als het moet

De meesten betalen na duwtje één of twee. De zeldzame achterblijver krijgt een stevigere — nog steeds professionele — boodschap. Jij blijft de hele weg de goeierd.

En omdat geld geld is: dit is de enige plek waar je de AI in het begin aan de korte riem houdt. Zij stelt op, jij geeft akkoord, elke keer — tot je een maand hebt gezien dat ze gelijk heeft en je haar zegt te stoppen. 12

06

HOOFDSTUK ZES

De mailbox die zichzelf runt

Je mailbox is waar stilletjes geld weglekt en stress binnenlekt.

Leveranciersoverzichten, klantvragen, beslag in nalevering, kleur- en afwerkingsbevestigingen, de apparatuurspec die de klant zweert dat ze gestuurd heeft, de maldatum van de steenhouwer, de aannemer achter meerwerk aan, een prijslijstupdate — allemaal door elkaar met rommel, allemaal binnenkomend terwijl jij bij de zaag staat. Een 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 niet eens meer terugvinden."*

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

- **Gesorteerd.** De drie mails die vandaag tellen komen bovendrijven, gemarkeerd met waarom — "deze is de apparatuurspec die de kastbreedte verandert, en de klus gaat maandag op de zaag." De tijdverspillers worden gefilterd voordat ze je een gedachte kosten.
- **Opgesteld.** Routineantwoorden — "ja, we doen kasten en badkamermeubels net zo goed als keukens", "we zitten acht weken vol", "hier is een ruwe bandbreedte voor een keuken van dat formaat" — geschreven en klaar. Jij kijkt, past aan, verstuurt.
- **Op afroep beantwoord.** Diezelfde manager vraagt nu gewoon: "wat is de laatste prijsupdate van de leverancier?" — en ze vindt de nieuwste meteen, zelfs als ze een fabrikant moet koppelen aan de distributeur die onder een andere naam antwoordt.

HET DEEL DAT NIEMAND VERWACHT — ZE LET OP JE GELD

Omdat de AI alles leest, vangt ze dingen op. Eén bedrijf: *"Het heeft me al duizenden bespaard aan verkeerd bestelde producten — het zei, wacht even, op basis van je vorige klussen wil je waarschijnlijk deze."* In dit vak is een verkeerde bestelling geen herstelwerk, het is afval — bestel de verkeerde kleurbatch, de verkeerde plaatdikte, of scharnieren met de verkeerde opdek en het is jouw geld in de container en een week van je levertijd. Een ander bedrijf kreeg van een leverancier per ongeluk een factuur met 50% afwijking — automatisch gemarkeerd voordat hij betaald was.

Het punt is niet een slimmere mailbox. Het is dat een serieuze aanvraag nooit meer onderin een stapel leveranciersoverzichten sterft.

07

HOOFDSTUK ZEVEN

Je digitale kantoormanager

Elke meubelmakerij heeft een kantoormanager. In de meeste ben jij dat — en doe je het slecht om tien uur 's avonds, omdat er niemand anders is.

+20

klussen in één week

De administratieve kracht van een vakbedrijf was een week met verlof. De eigenaar: *"We hebben haar een week niet op kantoor gehad, en het heeft ons geholpen haar werk te doen — en we hebben er deze week waarschijnlijk 20 klussen extra binnengekregen."* Niet de week overleven. Hun beste week.

Het werk van de kantoormanager is het bindweefsel: wat vandaag op de zaag ligt, wiens tekening nog niet is goedgekeurd, welke montage op welke dag is, wanneer de stukadoor eruit is zodat je kunt inmeten, of de beslagbestelling eruit is, of de steenhouwer zijn maldatum heeft, waar de foto's zijn van de klus die je vorig jaar in diezelfde straat deed. Je hoeft die persoon niet aan te nemen. Je hebt het systeem nodig dat die persoon zou draaien.

De ochtendbriefing

Voordat je de roldeur opendoet: de zaag- en montagevolgorde van vandaag, wie je moet nabellen voor geld, wat wacht op plaat, beslag of een kleurbevestiging, van wie je nog een tekening tegoed hebt, en het ene ding dat je bijt als je het vergeet. Twee minuten bij een bak koffie — en je ploeg weet het ook.

Klusdossiers die zichzelf bouwen

Elke foto, offerte, goedgekeurde tekening, apparatuurspec, inmeetnotitie en factuur plakt zichzelf aan de juiste klus — zodat, als de klant over acht maanden belt en een bijpassend badkamermeubel in dezelfde kleur wil, de historie er is, batch en al, niet verspreid over je fotorol en drie appjes.

Het papierwerk zonder de kramp

Het papierwerk dat bij het vak hoort — de getekende tekening, de afwerkings- en beslaglijst, de apparatuurspecs, het meerwerk waar de klant telefonisch mee akkoord ging, de garantiepapieren van de leverancier — wordt opgevraagd, vastgelegd bij de klus, en bewaard waar je het echt kunt terugvinden als er twee jaar later een vraag terugkomt. Nooit voor je verzonnen, en nooit een vervanging voor je eigen goedkeuring van de tekening of je eigen inmeting — alleen behoed voor zoekraken.

Als het niet in het systeem zit bestaat het niet — je hoofd houdt de klus vast, niet het papierwerk.

08

HOOFDSTUK ACHT

Lijk twee keer zo groot als je bent

Een geheim waar de grote zaken op rekenen: het meeste van "er professioneel uitzien" is presentatie — en presentatie is nu bijna gratis.

Een werkplaats van twee man en een interieurbouwer van vijftig kunnen dezelfde identieke, brandschone offerte met huisstijl sturen. De klant kan niet zien welke welke is — dus de kleine die de moeite neemt wordt behandeld als de grote, en kan ook zo factureren. De eerste presentatie is waar het prijsbezwaar gewonnen of verloren wordt — en in dit vak koopt de klant iets dat nog niet bestaat, dus hoe het er op papier uit ziet is het product tot de montagedag.

Het aanbevelingsvliegwiel — met opzet, niet per ongeluk

- R Retentie** — maak de hele klus makkelijk en helder, zodat ze je zonder nadenken terug zouden vragen.
- R Recensie** — vraag de Google-recensie op het moment dat ze het gelukkigst zijn, de dag dat ze elke la van hun nieuwe keuken hebben opengetrokken, automatisch, met de link. Recensies winnen de volgende tien klussen terwijl je slaapt.
- R Referentie** — tevreden klanten verwijzen door als je het makkelijk maakt en ze eraan herinnert. "Ken je nog iemand die een keuken of kasten laat doen? We zouden ze verzorgen zoals we jou verzorgd hebben." De aannemer die je montage mooi vond is er tien waard.
- R Rehalen** — de kasten die ze voor volgend jaar noemden; de bijkeuken; het badkamermeubel — het staat in de transcriptie van het telefoontje, weet je nog. Een herinnering op het juiste moment maakt van één keuken drie klussen.

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

BEGIN VANDAAG — ZELFS ZONDER ENIGE TECHNIEK

Vraag elke tevreden klant om een recensie voordat je aanveegt en de bus inlaadt, en stuur nette voor-en-na foto's mee met elke eindfactuur. Een afgemonteerde keuken fotografeert als een droom — gebruik dat. Het vliegwiel maakt niet uit hoe het gedraaid wordt. Het moet alleen gedraaid worden.

09

HOOFDSTUK NEGEN

De omschakeling in 30 dagen

Alles hierboven werkt. De reden dat de meeste meubelmakers het niet aan de praat krijgen, is dat ze het allemaal tegelijk proberen, halverwege een klus overweldigd raken, en teruggaan naar de oude manier. Dus: één ding tegelijk, zonder de productie stil te leggen.

1

Week 1 — Stop het grootste lek: de telefoon

Elk telefoontje opgenomen, elk telefoontje vastgelegd, beloftes automatisch eruit getrokken. Deze begint de hele oefening meteen terug te verdienen, en het is degene die je het eerst voelt.

2

Week 2 — Repareer het offrenen

De AI stelt de prijs op uit je dictaat en je oude klussen; jij corrigeert — en elke correctie is een les die ze onthoudt. Offertes in twee dagen, de tekening eruit ter goedkeuring, en de opvolging op twee dagen. Kijk hoe je scoringspercentage beweegt.

3

Week 3 — Repareer het betaald krijgen

Aanbetaling met de goedgekeurde tekening, productietermijn op de dag dat het op de zaag gaat, eindfactuur vanaf de montage, makkelijk betalen, automatische herinneringen — met jij die akkoord geeft op alles wat met geld te maken heeft tot ze de riem heeft verdiend. De week dat je banksaldo er anders uit begint te zien.

4

Week 4 — Geef de backoffice uit handen

Mailbox gesorteerd en opgesteld, ochtendbriefing draait, klusdossiers bouwen zichzelf, recensies automatisch gevraagd.

Waarom alle vier? Omdat één proces alleen nooit veel voelt. Eén geautomatiseerd proces krijgt een schouderophalen. Drie is waar het "godsamme"-moment gebeurt — want dan beginnen de stukken met elkaar te praten. Het telefoontje wordt de offerte. De offerte wordt de goedgekeurde tekening. De tekening wordt de aanbetaling. De montage wordt de recensie. Dan houdt het op een gereedschap te zijn en begint het een systeem te zijn.

De vertrouwensknop — uit handen geven zonder je slaap te verliezen

Je geeft een eerstejaars niet op dag één de plaatzaag en de mooie klus. Hier net zo:

1

Week 1–2: ze vraagt over alles

Elk mailconcept, elke factuur — "dit zou ik sturen, oké?" Jij geeft akkoord, corrigeert, leert het haar.

2

Week 3–4: ze vraagt over de belangrijke dingen

Routineantwoorden gaan gewoon; geld, tekeningen en nieuwe klanten krijgen nog steeds jouw knikje.

3

Vanaf maand twee: ze vraagt over uitzonderingen

Je hebt weken gezien dat ze gelijk heeft. Nu draait ze, en jij krijgt de ochtendbriefing en de seintjes. Jij bent nog steeds de baas — je bent alleen gestopt met het knelpunt zijn. De tekening en de inmeting komen nooit van je bureau af, en dat hoort ook zo.

De fouten waardoor goede meubelmakers afhaken voordat het klikt

- **Alle vier de weken tegelijk doen.** Niet doen. Eén per week. Elke week boekt een winst voordat je de volgende toevoegt.
- **AI op het oude proces plakken.** Als je nog steeds elke klus in dezelfde oude software tikt 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 vakmensen die er het meeste uithalen praten er de hele dag mee, als met hun beste voorman.
- **Wachten op perfect.** Een ruw systeem dat vandaag draait verslaat een perfect systeem dat je opzet "als het rustiger wordt". Het wordt nooit rustiger.



VOORDAT JE DIT WEGLEG

De 2-minuten lekcheck

Wees eerlijk. Vink aan wat nu waar is.

- ☐ Ik mis regelmatig telefoontjes terwijl ik in de werkplaats of op montage ben — en ik weet niet hoeveel klussen me dat gekost heeft.
- ☐ Ik heb iemand deze maand een prijs of een terugbelverzoek beloofd — en het vergeten tot ze erachteraan gingen.
- ☐ Mijn offertes gaan vaker "deze week" de deur uit dan "over twee dagen".
- ☐ Ik volg niet altijd op nadat ik een prijs heb gestuurd.
- ☐ Ik ben wel eens gaan zagen op een tekening die de klant nooit had getekend.
- ☐ Mijn aanbetaling of eindfactuur duurt langer dan twee weken voor hij betaald is.
- ☐ Ik heb de afgelopen maand een ongemakkelijk "even over die factuur"-bericht gestuurd.
- ☐ Mijn mailbox geeft me stress, en belangrijke dingen — een apparatuurspec, een kleurbevestiging — raken bedolven.
- ☐ Als een klant belde over een keuken van vorig jaar, zou ik even bezig zijn om de kleur en het beslag te vinden.
- ☐ Ik vraag niet elke tevreden klant om een recensie.

0–2

Strak schip. Een paar tweaks en je vliegt.

3–6

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

7+

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

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

Wil je het voor je laten opzetten?

Alles in dit playbook kun je zelf bouwen — en dat zou je moeten doen, als je de tijd en het geduld hebt. Genoeg mensen doen dat. Als je het liever gewoon gedaan hebt — de AI die je telefoon opneemt, elke belofte vastlegt, je offertes bouwt, achter je tekeningen en je facturen aan zit en je backoffice runt, alles in één, deze week aan het werk in jouw interieurbouwbedrijf — dat is wat wij bouwen. Het heet The Everything.

- ✓ 14 dagen gratis proberen. Altijd opzegbaar. Geen vastzitten, geen contracten.
- ✓ Niks belangrijks — een offerte, een factuur, een klantbericht — gaat ooit de deur uit zonder dat jij het eerst ziet.
- ✓ Het leeft in Microsoft Teams en de tools die je al gebruikt.

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

Eerlijke noot: dit repareert geen kapot bedrijf, en het gaat de tekening niet goedkeuren, de inmeting niet aftekenen en niet bepalen of die korpus past — dat ben jij nog steeds, en jouw verantwoordelijkheid. Wat het wél repareert, is de kantoorbaan die je na donker gratis hebt zitten doen.