

THE EVERYTHING · PRAKTIJKGIDSEN VOOR VAKBEDRIJVEN

De **AI**-Timmerman Playbook

Hoe je een timmer- en 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 betekende een fatsoenlijk timmerbedrijf runnen: iemand op kantoor inhuren, een boekhouder betalen, en 's avonds nadat de kinderen naar bed waren alsnog een terras opmeten met een zaklamp.

Vandaag boekt een zzp'er-timmerman met de juiste aanpak meer klussen, offreert hij sneller en krijgt hij eerder betaald dan een bouwbedrijf met twaalf bussen verderop — en besteedt hij geen enkele avond aan papierwerk.

Hij is niet slimmer dan jij. Hij is geen betere timmerman. En hij is zeker geen computermens — een van de besten die we hebben gezien maakte twee jaar geleden nog terrasoffertes met pen en papier. Hij snapte gewoon één ding eerder dan de rest: **de saaie helft van het bedrijf — de telefoontjes, de offertes, de opmetingen, de facturen, het achternazitten, het archiveren — kan zichzelf nu doen.** Dus stak hij zijn energie waar het geld zit: op de bouw, en bij de klant.

Dit is het playbook over hoe hij dat doet. Geen "50 prompts om te kopiëren". Geen tech-bro-onzin. Het echte systeem — hoe je erover moet denken, wat je moet inrichten, in welke volgorde, en de fouten waardoor goede timmerlieden afhaken vóór het kwartje valt. De verhalen hierin komen van echte vakmensen en echte kleine bedrijven waar we mee werken — namen weggelaten, cijfers erin gelaten. Lees het van begin tot eind en je runt een strakker, winstgevender bouwbedrijf dan nu, zelfs als je nooit een cent aan software uitgeeft.

EVEN EERLIJK OVER JOUW VERANTWOORDELIJKHEID

Niets hierin levert een bouwklus op, verklaart dat constructief werk aan de tekeningen voldoet, of vervangt het vakoordeel van een bevoegde bouwer. Het draagt het *papierwerk*. De bouw — en de verantwoordelijkheid dat die klopt en vrij van gebreken wordt opgeleverd — blijft van jou, van begin tot eind.

Wat je hier vindt

01 Het nieuwe speelveld

De 3 dingen waarop klanten je beoordelen — en waarom de overkant al AI gebruikt.

02 Denk AI-first

Plak AI niet op oude gewoontes. Teken je bedrijf opnieuw, met AI dat overal als eerste aan zit.

03 Mis nooit meer een klus

Elk telefoontje beantwoord — en elke belofte vastgelegd, opgevolgd en al in behandeling.

04 Offreer voordat je de oprit af rijdt

De AI maakt de opmeting uit jouw woorden en jouw prijzen. Jij controleert en verstuurt.

05 Word betaald zonder ongemakkelijk gezeur

Geld op de rekening in 7 dagen, niet 47 — zonder één gênant herinneringsappje.

06 De inbox die zichzelf runt

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

07 Je digitale kantoormanager

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

08 Lijk twee keer zo groot als je bent

Alles in je huisstijl, en het recensie-en-aanbeveling-vliegwiel dat zichzelf voedt.

09 De omschakeling in 30 dagen

Week voor week, de vertrouwensknop, en waarom drie processen beter zijn dan één.



De 2-minuten lekcheck

Vind precies waar je bedrijf geld lekt — en wat je eerst moet aanpakken.

01

HOOFDSTUK ÉÉN

Het nieuwe speelveld

Een huiseigenaar die naar een verrot terras staart, kan niet zien of je een goede timmerman bent. Niet ter plekke. Ze beoordelen je op wat ze wél zien — en daar verliezen de meeste timmerlieden stilletjes werk dat ze zo hadden binnengehaald.

Als iemand eindelijk besluit dat het terras, de aanbouw, of de deur die niet meer dichtvalt aangepakt moet worden, belt hij niet één timmerman. Hij belt er vijf, bovenaan de Google-lijst, en de klus gaat naar wie als eerste drie dingen goed doet:

1

Nam je daadwerkelijk op — of belde je meteen terug?

De pergolaklus gaat naar de eerste timmerman die opneemt, niet naar de beste. Loopt het door naar de voicemail, dan ben je hem kwijt voor je iets hebt opgemeten.

2

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

Een nette, gespecificeerde offerte voor het terras binnen een dag wint het van een bedrag gekrabbeld op de achterkant van een visitekaartje volgende week — elke keer weer.

3

Was zakendoen met jou makkelijk?

Duidelijke updates, geen achternazitten, geen "sorry, vergeten te sturen". Prettig zakendoen levert je de hele verbouwing op ná dat kleine deurklusje.

Zie je waar geen van die dingen over gaat? Hoe goed je als timmerman bent. Alle drie gaan over **administratie en communicatie** — precies het spul waar je een hekel aan hebt en nooit tijd voor hebt na een dag op de bouw.

En dit vertelt niemand je: de overkant van de tafel draait al op AI. De grote bouwers jagen hun aanbestedingen erdoorheen. De projectbouwers calculeren een complete opmeting in minuten. De verzekeraar controleert elke regel van je herstelfactuur tegen zijn tarieven zodra je hem uploadt. 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 bedrijven moeten commissies, uitrolplannen en trainingen organiseren. Jij kunt op dinsdag beslissen en vrijdag draaien. Het speelveld is net gekanteld: de kleine, snelle, goed georganiseerde timmerman kan er nu uitzien en presteren als het grote bouwbedrijf — zonder de overhead van dat grote bedrijf.

"Maar ik ben geen computermens"

De vakmensen die hier het beste in zijn ook niet. Een van de snelste starters die we zagen is een bouwer met 26 jaar op de bouw die pas drie jaar geleden voor het eerst een computer aanraakte. Zijn woorden: *"Maak je geen zorgen over spelling. Maak je geen zorgen over 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 dat kunnen timmerlieden al goed.

€ 300–1.000
+ per maand

Wat de meeste klus- en calculatiesoftware voor de bouw kost — en je moet nog steeds zelf typen en opmeten. Een ondernemer die we kennen betaalde € 1.000 per maand, sommige maanden € 3.000, voor software die zijn ploeg amper gebruikte. Onthoud dat bedrag: alles in dit playbook 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 playbook gaat over hoe je die pakt.

02

HOOFDSTUK TWEE

Denk AI-first

Voordat we ook maar één tool aanraken, moeten we bijstellen 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 niets veranderde.

Elk proces in je bedrijf is gebouwd op één aanname: een mens moet elke stap doen. Iemand neemt de telefoon op. Iemand doet de opmeting en typt de offerte. Iemand zit achter de termijnfactuur aan. Iemand archiveert de certificaten en de tekeningen. Je hele dag is gevormd rond die aanname — en die aanname is zojuist gestorven.

Automatiseer je oude proces niet. **Teken het opnieuw** — met de AI die overal als eerste aan zit, en jij die toezicht houdt. Drie omslagen in je hoofd, elk geleerd bij een echt vakbedrijf waar we mee werken:

Omslag één — delegeer uitkomsten, geen stappen

Stop met denken "welke knoppen druk ik in". Je praat nu tegen je bedrijf zoals je tegen een goede rechterhand praat: noem de uitkomst, laat het de stappen uitzoeken. Eén ondernemer annuleerde een factuur, maakte hem naar rato opnieuw op en mailde de klant — door precies dát te zeggen, in één zin. Een ander bestelt materiaal met één bericht vanaf de balie van de houthandel — "*Ik sta bij de houthandel de lijmliggers en balkdragers te halen voor het terras van De Vries*" — en de bestelbon, de uitgave en de boekhouding regelen zichzelf. Zijn woorden: "*Het is één appje dat gewoon een hoop data verzet.*"

Omslag twee — AI eerst, jij daarna

Oude manier: jij doet het werk, misschien helpt een tool. Nieuwe manier: de AI doet van alles de eerste versie, en jij keurt goed, past aan of overrulet. De offerte staat klaar voor je gaat zitten. Het antwoord is geschreven voor je de mail opent. Het telefoontje is beantwoord voor je van het dak bent. Eén klant omschreef het zo: "*Negen van de tien keer is het perfect. Gewoon — ja, versturen.*" Jouw 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 het overal toestemming voor, vooral bij geld. Je viert de teugel naarmate het zich bewijst — hoofdstuk 9.)

Omslag drie — correcties zijn investeringen

Met gewone software herstel je dezelfde fout tot in het oneindige. Met AI herstel je hem één keer. Een timmerman vertelt het dat een standaard terrasofferte de balkdragers en het balkhang-ijzerwerk, de balustrade en het beton voor de poeren omvat — en het antwoordt: *"Dat onthoud ik vanaf nu."* En dat doet het. Verbeter *"grenen"* naar *"merbau"* voor het terras van een bepaalde klant, en het gaat nooit meer de fout in. Elke correctie stapelt op. Na een half jaar offreert het zoals jij, schrijft het zoals jij en kent het je regels — omdat je het één keer hebt geleerd.

De oefening: opnieuw bedenken

Loop je bedrijf langs en stel bij elke interactie één vraag: *"Hoe zou dit eruitzien als de AI er als eerste aan kwam?"*

INTERACTIE	DE OUDE MANIER	AI-FIRST
Klant belt voor een prijs voor een terras	Voicemail. Klus weg naar wie wél opnam.	Beantwoord, vastgelegd, ingepland voor een opmeting — offerte klaar nog voor het ontbijt.
Houtlevering komt een bundel tekort	Je merkt het donderdag, belt vrijdag, vergeet het maandag.	Gesignaleerd op de dag van levering, automatisch opgevolgd — je hoort er alleen van als ze het niet oplossen.
Nieuwe prijslijst van de groothandel komt binnen	Bedolven onder 200 mails. Oude tarieven op je volgende offerte.	Eruit gehaald, toegepast op je tarieven — één regel: "constructiehout omhoog op zes artikelen."
Klus is klaar	Factuur "vanavond". Recensie nooit gevraagd.	Factuur verstuurd vanaf de oprit. Recensie gevraagd terwijl ze nog dolblij zijn. Volgende klusesignaleerd.

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

03

HOOFDSTUK DRIE

Mis nooit meer een klus

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

Timmerlieden zijn hier berucht om, en dat weet je. Je staat op een dak spanten vast te spijkeren, of met beide handen aan de afkortzaag terwijl de stofafzuiging loeit, de telefoon trilt in je spijkerzak. Hij gaat over en niemand neemt op. Die beller — een terras, een pergola, een hele verdieping vloer te leggen, een aanbouw voor serieus geld — belt de volgende timmerman op de lijst. Weg.

€ 30.000
+ per jaar, ongezien

Stel je mist vier telefoontjes per week (de meeste timmerlieden met een volle agenda missen er meer). Stel één op de drie was echt werk. Timmerklussen zijn groter dan een servicebeurt — een terras, een afbouw, een rij inbouwkasten loopt zo in de honderden, vaak duizenden. Dat is grofweg één goede klus per week die rechtstreeks naar wie wél opnam loopt. Je voelt het nooit, want je wist niet eens dat de telefoon ging. (Ter illustratie — maar reken het eens voor jezelf uit en het gaat schrijven.)

En de clou: de klant die jou belt, spreekt geen voicemail in. Hij belt de volgende. **Voicemail is waar klussen sterven.** De oude oplossing was "meer telefoontjes opnemen". De AI-first-oplossing is groter — want een telefoontje is eigenlijk twee problemen, en de meeste timmerlieden denken alleen aan het eerste.

Probleem één — het telefoontje dat je niet kon opnemen

Je staat op een ladder bij de boeidelen, timmert een wand, of rijdt met een aanhanger vol hout achter je. Een AI-receptionist neemt op in de naam van je bedrijf, 24/7, klinkt normaal aan de telefoon, haalt de klusgegevens op — *wat* (terras, pergola, vloer, deuren en plinten, een aanbouw), *waar*, en *hoe groot* — plant de opmeting in je agenda, zet urgente spoedklussen bovenaan, en appt je een samenvatting voor je weer met beide benen op de grond staat. Het neemt geen pauze, wordt niet ziek, en kost een fractie van een medewerker.

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

Even eerlijk: hoe vaak heb je vanuit de bestuurdersstoel gezegd *"ja joh, je hebt donderdag een prijs voor de pergola"* — en bij de volgende klus is het weg? Je bent niet ongeorganiseerd. Je bent druk, en je hoofd is je archiefkast. Hier verandert AI-first wat een telefoon eigenlijk *is*:

- **Elk gesprek wordt vastgelegd.** Opgenomen, uitgetypt, gearcheeerd bij de klus. Zes weken later, als de klant zegt "maar je zei dat de terrasolie erbij zat", kun je nakijken wat er echt is gezegd.
- **De beloftes komen er automatisch uit.** "Offerte voor donderdag." "De groothandel bellen over de levertijd van merbau." Uit het gesprek gehaald — je schrijft niets op, want je zat achter het stuur.
- **De beloftes zitten jou achterna.** Donderdagochtend: "Je zei tegen Dave dat hij vandaag zijn pergolaprijs zou hebben — zal ik het in gang zetten?" De opvolging die je concurrenten nooit sturen, gebeurt nu elke keer.
- **En als het heeft wat het nodig heeft, start het werk zichzelf.** Het telefoontje legde de klus, het adres en de omvang vast — dus de offerte is geen taak op een lijstje, maar een concept dat klaarligt zodra je stopt langs de kant.

Waar je op moet staan — hoe je het ook oplost

- ✓ Elk telefoontje beantwoord in de naam van je bedrijf — ook om 18:00 uur, ook op zaterdag.
- ✓ Een doorzoekbaar verslag van elk gesprek — "wat hadden we afgesproken over de balustrade?"
- ✓ Beloftes belanden ergens dat jou achterna zit — geen notitieboekje, niet je geheugen.
- ✓ Klusgegevens uit het gesprek stromen door naar de klus — niet drie keer overgetypt.

DE DOE-HET-ZELF-VERSIE

Schakel je nummer door naar een telefoonservice met een strak script — naam, plaats, wat ze nodig hebben, "hij belt vanmiddag terug". En spreek je beloftes in als spraakmemo voor je wegrijdt. Dat alleen al levert klussen op.

DE UIT-HANDEN-VERSIE

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

04

HOOFDSTUK VIER

Offreer voordat je de oprit af rijdt

Op één na grootste lek: de offerte die "vanavond" de deur uit gaat.

Dit is wat er echt gebeurt. Je meet het terras op, je zegt "ik stuur het je vanavond" — dan kom je gesloopt thuis, de kinderen moeten eten, en de opmeting doe je om half tien 's avonds. Of morgen. Of donderdag. Ondertussen had de klant dezelfde dag al twee andere offertes.

Snelheid

wint offertes

Niet de prijs. Snelheid. De timmerman wiens offerte binnenkomt terwijl de klant nog in de achtertuin staat, wint verrassend vaak — zelfs als hij duurder is. Een snelle, professionele offerte straalt het enige uit wat de klant wil: deze vent heeft zijn zaken op orde en komt gewoon opdagen.

Het oude advies was "gebruik sjablonen, offreer vanaf je telefoon". Vergeet dat. AI-first offren betekent: **de AI maakt de opmeting. Jij controleert hem.** Zo ziet dat er vandaag uit in een echt bouwbedrijf.

- **Jij praat, het bouwt.** Loop de klus rond, dicteer wat je ziet — *"18 vierkante meter merbau terrasplanken op geïmpregneerde grenen liggers en balken hart-op-hart 450, negen poeren, een trede omlaag naar het gazon, balustrade aan de hoge kant, twee dagen plus materiaal"* — en het maakt daar een geprijsde, gespecificeerde, professionele offerte van op jouw sjabloon.
- **Het rekent op basis van JOUW historie.** Voer het je oude offertes en het leert je tarieven, je marges, je prijs per strekkende en per vierkante meter. Andere tarieven voor een aannemer waar je voor onderaanneemt dan voor een eenmalige particulier? Het houdt ze uit elkaar.
- **Het kent je regels — omdat je het één keer hebt geleerd.** Wat "leveren en monteren" bij jouw klussen omvat, je standaard terras- en pergola-inclusies, je verzaagverlies op hout. Leer het zoals een leerling; anders dan een leerling vergeet het nooit iets.
- **Het vangt op wat jij vergat.** Een echt vakbedrijf voerde een klusrapport in, en de offerte van de AI kwam terug inclusief de reiskosten die een betaalde calculator bij dezelfde klus had weggelaten. Het wordt niet moe om half tien en vergeet niet het ijzerwerk of de rit naar de milieustraat. Dat is de kern.
- **Het kan zelfs prijzen ophalen.** Niet zeker van de dagprijs van een lijmligger of een plaat constructie-multiplex? Het checkt de groothandel en zet hem erin — jij corrigeert als het de verkeerde kwaliteit pakte, en het onthoudt het voorgoed.

2–3 dagen

→ halve dag

Een bouwer waar we mee werken — 26 jaar op de bouw, raakt amper een computer aan: *"Offertes waar ik twee of drie dagen over deed, doet mijn AI in een halve dag. Ik maakte er gisteren een die twee dagen gekost zou hebben — dezelfde dag verstuurd."* De prijzen kwamen "vrijwel gelijk" uit met zijn eigen cijfers, omdat het van zijn oude offertes leerde.

Dan het stuk dat iedereen overslaat — **de opvolging**. Eén bericht, twee dagen later: *"Even checken of je de prijs voor het terras hebt ontvangen — ik loop hem graag met je door."* Dat ene bericht wint meer klussen dan zakken met je prijs ooit zal doen, want de meeste concurrenten sturen het nooit. Bij een terras of een verbouwing weegt de klant serieus geld af, en een rustig duwtje op het juiste moment is vaak alles wat nodig is om hem jouw kant op te krijgen. AI-first is de opvolging geen gewoonte die je aanleert. Het is iets dat gewoon gebeurt.

HET GAAT NIET OM DE SOFTWARE

Het gaat om de standaard: dezelfde dag, professioneel, geprijsd op je eigen cijfers, opgevolgd. Een timmerman met een blocnote die die standaard haalt, wint het van een timmerman met een app die dat niet doet. De AI maakt die standaard alleen moeiteloos.

05

HOOFDSTUK VIJF

Word betaald zonder ongemakkelijk gezeur

Je hebt het werk gedaan. Nu moet het geld nog binnenkomen — wat voor de meeste timmerlieden een tweede onbetaalde baan is waar niemand ze voor waarschuwde.

7 dagen
niet 47

De gemiddelde factuur in de bouw wordt rond de zes weken na verzending betaald. Niet omdat klanten niet willen betalen — de meesten vergeten het gewoon, en jij vindt het gek om te zeuren. Dus staat het geld uit terwijl jij een aanhanger vol hout voorschiet op je pas. Bij grotere klussen bloedt daar serieus werkkapitaal weg.

Het achternazitten is een **systeemprobleem**, geen mensenprobleem. Repareer het systeem en je hoeft dat ongemakkelijke gesprek — of dat gênante "even over die factuur"-appje — nooit meer te voeren.

Het systeem dat je binnen een week betaald krijgt

- 1 Factureer zodra de klus klaar is — of dien de termijn in**
Elke dag die je wacht, komt erbij tot het betaald is. AI-first is het één zin vanuit de bus: "factureer het terras van Jansen." Regels uit de offerte, jouw voorwaarden, hun e-mail. Bij grotere klussen stelt het de termijnfactuur op voor de fase die je hebt bereikt — ruwbouw, wind- en waterdicht, afbouw — zodat je gaandeweg factureert, niet pas aan het bittere eind.
- 2 Maak betalen belachelijk makkelijk**
Een "betaal nu"-link wordt sneller betaald dan "hier zijn mijn bankgegevens". Haal elke stap weg tussen dat ze willen betalen en dat het geregeld is.
- 3 Automatiseer de vriendelijke duwtjes**
Een vriendelijke 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 aan werkkapitaal.
- 4 Verhoog de toon alleen als het moet**
De meesten betalen na duwtje één of twee. De zeldzame treuzelaar krijgt een stevigere — nog steeds professionele — boodschap. Jij blijft de hele weg de aardige.

En omdat geld nu eenmaal geld is: dit is de ene plek waar je de AI in het begin kort houdt. Het stelt op, jij keurt goed, elke keer — tot je een maand hebt gezien dat het klopt en je zegt dat het niet meer hoeft te vragen.

06

HOOFDSTUK ZES

De inbox die zichzelf runt

Je inbox is waar stilletjes geld weglekt en stress binnensijpelt.

Overzichten van de groothandel, vragen van klanten, materiaalbestellingen, prijslijstupdates, de aannemer die achter een meerwerk aanzit, de tekeningen en de constructeursdetails voor de volgende klus — allemaal door de rommel gemengd, allemaal binnenkomend terwijl je tot je ellebogen in een afbouw zit. Een winkelmanager waar we mee werken begon met een achterstand van 24.000 mails: *"Ik las één mail, en die was weer weg. 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 inbox iets dat al is afgehandeld tegen de tijd dat je kijkt:

- **Getrieerd.** De drie mails die er vandaag toe doen komen bovendien, met een reden erbij — "dit is het meerwerk dat de aannemer voor vrijdag getekend wil hebben." De prijsvragers zonder plannen worden gefilterd voor ze je een gedachte kosten.
- **Voorbereid.** Standaardantwoorden — "ja, we doen terrassen en pergola's", "we zitten vol tot eind van de maand", "hier is een richtprijs" — geschreven en klaar. Jij kijkt even, past aan, verstuurt.
- **Op verzoek beantwoord.** Diezelfde manager vraagt nu gewoon: "wat is de laatste prijswijziging van de groothandel?" — en het vindt de meest recente meteen, zelfs door een fabrikant te koppelen aan de distributeur die onder een andere naam antwoordt.

HET DEEL DAT NIEMAND VERWACHT — HET BEWAAKT JE GELD

Omdat de AI alles leest, vangt het dingen op. Eén bedrijf: *"Het heeft me al duizenden bespaard aan verkeerd bestelde producten — het zei: wacht even, op basis van je eerdere klussen wil je waarschijnlijk deze."* Bestel de verkeerde kwaliteit constructiehout of de verkeerde plaat en het is jouw geld in de container. Bij een ander factureerde een leverancier per ongeluk met 50% verschil — automatisch gesignaleerd voor het betaald werd.

Het gaat niet om een slimmere inbox. Het gaat erom dat een serieuze aanvraag nooit meer sterft onderaan een stapel groothandelsoverzichten.

07

HOOFDSTUK ZEVEN

Je digitale kantoormanager

Elk timmerbedrijf heeft een kantoormanager. In de meeste ben jij dat — die het om tien uur 's avonds slecht doet, omdat er niemand anders is.

+20 klussen
in één week

De administratief medewerker van een bouwploeg was een week met verlof. De eigenaar: "Ze is een week niet op kantoor geweest, en het heeft ons geholpen haar werk te doen — en we hebben er deze week waarschijnlijk 20 klussen extra bij gekregen." Niet de week overleefd. Hun beste week ooit.

Het werk van de kantoormanager is het bindweefsel: wat staat er vandaag, op welke bouw ben je wanneer, waar zijn de foto's van het terras van De Boer, waar is dat constructeursdetail, zijn de spanten besteld, staat de elektricien gepland voor de leidingen voor je de wanden dichtzet. Je hoeft die persoon niet aan te nemen. Je hebt het systeem nodig dat die persoon zou draaien.

De ochtendbriefing

Voor je de sleutel omdraait: de klussen van vandaag op volgorde, wie je moet aanspreken op betaling, wat wacht op materiaal of een levering, welke onderaannemers op welke bouw worden verwacht, en dat ene ding dat je opbreekt als je het vergeet. Twee minuten met een bak koffie — en je ploeg weet het ook.

Klusdossiers die zichzelf opbouwen

Elke foto, offerte, factuur en bouwnotitie hangt zichzelf aan de juiste klus — zodat als de klant over acht maanden belt over datzelfde terras, de hele historie er staat, niet verspreid over je fotorol en drie appgesprekken.

Het papierwerk zonder de kramp

Het papierwerk dat bij het vak hoort — de tekeningen en constructeursdetails, de vergunning en inspectiedata, het waterdichtingsbewijs voor de natte-ruimtevloer, de hout- en productcertificaten — wordt aangestipt, bij de klus vastgelegd, en bewaard waar je het echt terugvindt als de keurder erom vraagt. Nooit voor je verzonnen, en nooit een vervanging voor je eigen oplevering en verantwoordelijkheid voor het bouwwerk — alleen behoeft 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 waar de grote bedrijven op rekenen dat jij het niet weet: "professioneel overkomen" is grotendeels presentatie — en presentatie is nu vrijwel gratis.

Een timmerman met één bus en een bouwbedrijf met vijftig man kunnen dezelfde vlekkeloze offerte in 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 factureren. Bij de eerste presentatie wordt het prijsbezwaar gewonnen of verloren.

Het aanbevelingsvliegwiel — bewust, niet per ongeluk

- B Behouden** — maak de hele klus makkelijk en helder, zodat ze je zonder nadenken terugvragen.
- R Recensie** — vraag om de Google-recensie op het moment dat ze het gelukkigst zijn, meteen nadat ze over het afgewerkte terras hebben gelopen, automatisch, met de link erbij. Recensies winnen je de volgende tien klussen terwijl je slaapt.
- A Aanbevelen** — tevreden klanten bevelen aan als je het makkelijk maakt en ze eraan herinnert. "Ken je nog iemand die een terras of een verbouwing wil? We zorgen net zo goed voor ze als voor jou."
- M Meer verkopen** — de pergola die ze volgende zomer wilden; de inbouwkasten voor de logeerkamer — het staat in het gespreksverslag, weet je nog. Een herinnering op het juiste moment maakt van één klus 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. Precies wat een systeem perfect doet en een druk mens nooit.

BEGIN VANDAAG — ZELFS ZONDER TECHNIEK

Vraag elke tevreden klant om een recensie voor je de bus inpakt, en stuur nette voor-en-na-foto's bij elke factuur. Een terras of een verbouwing fotografeert als een droom — benut dat. Het vliegwiel maakt niet uit hóé het draait. Het moet alleen draaien.

09

HOOFDSTUK NEGEN

De omschakeling in 30 dagen

Alles hierboven werkt. De reden dat de meeste timmerlieden het niet aan de praat krijgen, is dat ze het allemaal tegelijk proberen, halverwege een klus de kluts kwijtraken, en terugvallen op 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, beloftes er automatisch uit gehaald. Deze betaalt de hele oefening meteen terug, en is degene die je als eerste voelt.

2

Week 2 — Fiks het offrenen

De AI stelt de opmeting op uit je dictaat en je oude prijzen; jij corrigeert — en elke correctie is een les die het onthoudt. Offertes op dezelfde dag, met de opvolging na twee dagen. Zie je scoringspercentage bewegen.

3

Week 3 — Fiks het betaald krijgen

Factureren zodra de klus klaar is, termijnfacturen bij de grotere klussen, makkelijk betalen, automatische herinneringen — met jij die alles rond geld goedkeurt tot het de teugel heeft verdiend. De week waarin je banksaldo er anders begint uit te zien.

4

Week 4 — Geef de backoffice uit handen

Inbox getrieerd en voorbereid, ochtendbriefing draait, klusdossiers die zichzelf opbouwen, recensies automatisch gevraagd.

Waarom alle vier? Omdat één proces nooit veel voelt. Eén geautomatiseerd proces krijgt een schouderophalen. Bij drie gebeurt het "wow"-moment — want dan beginnen de stukken met elkaar te praten. Het telefoontje wordt de offerte. De offerte wordt de factuur. De factuur wordt de recensie. Dan is het geen tool meer, maar een systeem.

De vertrouwensknop — hoe je uit handen geeft zonder er wakker van te liggen

Je vertrouwt een nieuwe leerling op dag één ook niet de bus en de goede zaag toe. Hier net zo:

1

Week 1–2: het vraagt over alles

Elk mailconcept, elke factuur — "dit zou ik sturen, goed?" Jij keurt goed, corrigeert, leert het.

2

Week 3–4: het vraagt over het belangrijke

Standaardantwoorden gaan gewoon weg; geld en nieuwe klanten krijgen nog jouw knikje.

3

Vanaf maand twee: het vraagt over uitzonderingen

Je hebt weken gezien dat het klopt. Nu draait het, en jij krijgt de ochtendbriefing en de signalen. Jij bent nog steeds de baas — je bent alleen gestopt met de flessenhals zijn.

De fouten waardoor goede timmerlieden afhaken vóór het kwartje valt

- **Alle vier de weken tegelijk doen.** Niet doen. Eén per week. Elke week bankt een winst voor je de volgende toevoegt.
- **Al op het oude proces plakken.** Als je nog steeds elke opmeting in diezelfde oude software typt en de AI vraagt te "helpen", heb je het gemist. Teken het proces opnieuw (hoofdstuk 2).
- **Het als software behandelen in plaats van als personeel.** Software stel je één keer in en vervloek je voor altijd. Dit leer je op — en het wordt elke week beter. De vakmensen die er het meest uit halen praten er de hele dag tegen, als hun beste rechterhand.
- **Wachten op perfect.** Een ruw systeem dat vandaag draait wint het van een perfect systeem dat je opzet "als het rustiger wordt". Het wordt nooit rustiger.



VOORDAT JE DIT WEGLEGT

De 2-minuten lekcheck

Wees eerlijk. Vink aan wat nu waar is.

- ☐ Ik mis regelmatig telefoontjes terwijl ik op de bouw sta — en ik weet niet hoeveel klussen me dat heeft gekost.
- ☐ Ik heb deze maand iemand een offerte of terugbelactie beloofd — en het vergeten tot ze erachteraan zaten.
- ☐ Mijn offertes gaan vaker "vanavond" de deur uit dan "ter plekke".
- ☐ Ik volg niet altijd op nadat ik een offerte heb gestuurd.
- ☐ Mijn facturen duren langer dan twee weken om betaald te worden.
- ☐ Ik heb de afgelopen maand een ongemakkelijk "even over die factuur"-bericht gestuurd.
- ☐ Mijn inbox geeft me stress, en belangrijke dingen raken bedolven.
- ☐ Als een klant belde over een terras van vorig jaar, zou het me even kosten om de gegevens te vinden.
- ☐ Ik vraag niet elke tevreden klant om een recensie.
- ☐ Mijn tekeningen, vergunningen en certificaten liggen in een dashboardkastje, een middenconsole van de bus en drie appgesprekken.

0–2

Strak schip. Een paar aanpassingen en je vliegt.

3–6

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

7+

Kerel, je doet elke week gratis een tweede baan. Goed nieuws: het is precies het spul dat nu het makkelijkst te fixen is.

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

Wil je het voor je laten inrichten?

Alles in dit playbook kun je zelf bouwen — en dat zou je ook moeten doen, als je de tijd en het geduld hebt. Genoeg mensen doen dat. Wil je liever dat het gewoon geregeld is — de AI die je telefoon opneemt, elke belofte vastlegt, je offertes bouwt, je facturen opvolgt en je backoffice runt, alles in één, deze week aan het werk in je timmerbedrijf — dan is dat wat wij bouwen. Het heet The Everything.

- ✓ 14 dagen gratis proberen. Altijd opzegbaar. Geen lock-in, geen contracten.
- ✓ Niets belangrijks — een offerte, een factuur, een klantbericht — gaat ooit de deur uit zonder dat jij het eerst hebt gezien.
- ✓ 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 nodig om te kijken.

Eerlijk gezegd: dit repareert geen kapot bedrijf, en het neemt de bouwkundige beslissingen niet en levert het werk niet op — dat blijf jij, en jouw verantwoordelijkheid. Wat het wél repareert is de kantoorbaan die je na zonsondergang gratis doet.