

THE EVERYTHING · PRAKTIJKGIDSEN VOOR VAKBEDRIJVEN

Het **AI**-Betonwerkers playbook

Hoe je een betonbedrijf 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 betonbedrijf runnen dat je iemand op kantoor had, een boekhouder betaalde, en dan alsnog de calculatie van een oprit zat te maken aan de keukentafel, nadat de kinderen naar bed waren.

Vandaag boekt een betonwerker in zijn eentje met de juiste inrichting meer klussen, offreert hij sneller en krijgt hij eerder betaald dan een ploeg van zes bussen aan de andere kant van de stad — en hij is geen avond met papierwerk kwijt.

Hij is niet slimmer dan jij. Hij is geen betere betonwerker. En hij is al helemaal geen computermens — een van de beste die we gezien hebben prijsde twee jaar geleden nog opritten met een blocnote en een potlood in de bus. Hij had alleen één ding eerder door dan de rest: **de saaie helft van het bedrijf — de telefoontjes, de offertes, de calculaties, de facturen, het achternazitten, het archiveren — kan zichzelf nu doen.** Dus stopte hij zijn energie waar het geld zit: op de bouw, en bij de klant.

Dit is het playbook van hoe hij dat doet. Geen "50 prompts om over te typen". Geen technoutegezwets. Het echte systeem — hoe je erover moet denken, wat je inricht, in welke volgorde, en de fouten waardoor goede betonwerkers afhaken vlak voor het gaat lopen. De verhalen hierin zijn echte vakbedrijven waar we mee werken — namen weggelaten, getallen erin gelaten. Lees het van voor naar achter en je runt een strakker en winstgevender betonbedrijf dan nu, ook als je nooit een cent aan software uitgeeft.

EVEN RECHTUIT OVER JE VAK

Niks hierin keurt een vloer goed, niks hierin verklaart dat een stort voldoet aan het bestek van de constructeur, en niks hierin vervangt het oordeel van degene die voor het werk verantwoordelijk is. Het draagt de *administratie*. Het beton — de constructieve deugdelijkheid ervan, of het staal en de dekking en de betonspecie zijn wat de constructeur voorschreef, en de verantwoordelijkheid dat het goed is — blijft van jou, van begin tot eind.

Wat erin zit

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 alles eerst aanraakt.

03 Nooit meer een klus missen

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

04 Offreer voor je van de oprit rijdt

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

05 Betaald krijgen zonder ongemak

Geld op de rekening in 7 dagen, niet in 47 — zonder gênante appjes achteraf.

06 De mailbox die zichzelf runt

Gesorteerd, voorgeschreven en met een oog op je geld — 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 eigen merk, en het vliegwiel van reviews en aanbevelingen dat zichzelf voedt.

09 De omslag in 30 dagen

Eén week tegelijk, de vertrouwensknop, en waarom drie processen er één verslaan.



De 2-minuten lekcheck

Zie precies waar je bedrijf geld lekt — en wat je als eerste moet dichten.

01

HOOFDSTUK EEN

Het nieuwe speelveld

Een huiseigenaar die op een gescheurde, verzakte oprit staat, kan niet zien of je een goede betonwerker bent. Daar niet. Ze beoordelen je op wat ze wél zien — en daar verliezen de meeste betonwerkers stilletjes werk dat van hen had moeten zijn.

Als iemand besluit dat het eindelijk tijd is voor de oprit, de vloer van de schuur, of het terras waar hij al drie zomers over praat, belt hij niet één betonwerker. Hij belt er vijf, van bovenaf de Google-lijst, en de klus gaat naar wie drie dingen als eerste goed doet:

1

Nam je daadwerkelijk op — of belde je meteen terug?

De oprit gaat naar de eerste betonwerker die opneemt, niet naar de beste. Laat het overgaan naar de voicemail en hij is weg voor je het werk hebt gezien.

2

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

Een nette offerte voor de oprit binnen een dag — vierkante meters, dikte, afwerking, voorbereiding, alles gespecificeerd — verslaat een getal op de achterkant van een visitekaartje volgende week. Elke keer weer.

3

Was zakendoen met jou makkelijk?

Heldere data, een recht antwoord als het weer de stort verschuift, geen gedoe. Makkelijk-zaken-mee-doen wint de vloer van de schuur en het pad achterom na dat kleine terrasje.

Zie je waar geen van die drie over gaat? Hoe goed je bent als betonwerker. Niemand belde je omdat je afschot klopt en je vloer strak vlak ligt. 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 op de bouw.

En dit vertelt niemand je: de overkant van de tafel draait al op AI. De grote infrabedrijven jagen hun aanbestedingen erdoor. De projectontwikkelaars prijzen een compleet vloerpakket in minuten. De calculator van de ontwikkelaar checkt elke regel van je meerwerk tegen hun tarieven op het moment dat je het uploadt. De vraag is niet óf AI het betonwerk in komt — hij is er al. De vraag is of hij *voor* je werkt of *tegen* je.

Het goede nieuws? Dit is de eerste keer in de geschiedenis dat de techniek de kleine ondernemer bevoordeelt. De grote bedrijven moeten door commissies, uitrolplannen en trainingsprogramma's heen. Jij besluit het op dinsdag en draait op vrijdag. Het speelveld is net gekanteld: de kleine, snelle, goed georganiseerde betonwerker kan er nu uitzien en presteren als het grote bedrijf — zonder de overhead van het grote bedrijf.

"Maar ik ben geen computermens"

De vakmensen die hier het beste in zijn ook niet. Een van de snelste die we gezien hebben 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 daar zijn betonwerkers al goed in.

€ 300–1.000
+ per maand

Wat de meeste klusbeheer- en calculatiesoftware voor het vak kost — en je moet *nog steeds* zelf typen en zelf de calculatie maken. 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 bedrijven die drie keer zo groot zijn, zijn traag omdat ze groot zijn. Dat is jouw opening. Dit playbook gaat over erdoorheen lopen.

02

HOOFDSTUK TWEE

Denk AI-first

Voor 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 dan afvragen waarom er niks veranderde.

Elk proces in je bedrijf is gebouwd op één aanname: een mens moet elke stap doen. Iemand neemt de telefoon op. Iemand maakt de calculatie en typt de offerte. Iemand belt de betoncentrale om de mixer te bestellen. Iemand archiveert de bonnen en de tekening van de constructeur. Je hele dag is om die aanname heen gevormd — en die aanname is zojuist overleden.

Automatiseer je oude proces niet. **Teken het opnieuw** — met de AI die alles eerst aanraakt, en jij die toezicht houdt. Drie mentale omslagen, stuk voor stuk geleerd door een echt vakbedrijf waar we mee werken:

Omslag één — delegeer uitkomsten, geen stappen

Stop met denken "op welke knoppen moet ik drukken". Je praat nu tegen je bedrijf zoals je tegen een goede voorman praat: je zegt de uitkomst, hij bedenkt de stappen. Eén ondernemer crediteerde een factuur, stuurde hem naar rato opnieuw en mailde de klant — door precies dat te zeggen, in één zin. Een ander bestelt materiaal met één bericht vanaf de balie — "*Ik sta bij de leverancier, ik neem het wapeningsnet en de afstandhouders mee voor de vloer bij Jansen*" — en de inkooporder, de kosten en de boekhouding regelen zichzelf. Zijn woorden: "*Het is één appje dat gewoon 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 slag van alles, en jij keurt goed, past aan of overrult. De offerte is opgesteld voor je gaat zitten. Het antwoord is geschreven voor je de mail opent. Het telefoontje is opgenomen voor je van de rei af bent. Eén klant beschreef de routine: "*Negen van de tien keer is het perfect. Gewoon gaan — ja, versturen.*" Jouw werk krimpt naar tien seconden oordeel, geen veertig minuten typen. (En nee — je geeft de sleutels niet op dag één weg. Het vraagt in het begin overal toestemming voor, zeker bij geld. Je viert de lijn verder naarmate het dat verdient — hoofdstuk 9.)

Omslag drie — correcties zijn investeringen

Bij normale software repareer je dezelfde fout voor eeuwig. Bij AI repareer je hem één keer. Een betonwerker vertelt het dat een standaard opritofferte het uitgraven en de afvoer van de grond bevat, het wapeningsnet en de afstandhouders, de bekisting, en het zagen van de krimpvoegen — en het antwoordt: *"Dat onthoud ik vanaf nu."* En dat doet het. Corrigeer *"gewoon grijs"* naar *"uitgewassen beton"* voor een bepaalde klant, en het gaat nooit meer de fout in. Elke correctie stapelt op. Een half jaar verder offreert het als jij, schrijft het als jij en kent het je regels — omdat jij het één keer geleerd hebt.

De heroverwegingsoefening

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

CONTACTMOMENT	DE OUDE MANIER	AI-FIRST
Klant belt en wil een oprit geprijsd	Voicemail. Klus weg naar wie opnam.	Opgenomen, vastgelegd, kijkafpraak ingepland — offerte opgesteld voor het ontbijt.
Centrale bevestigt het verkeerde leverblok	Je leest het om 21.00 uur, of nooit. Ploeg staat om 7 uur te wachten op een mixer die voor 11 uur besteld is.	Meteen bij binnenkomst tegen de klus gelegd — "ze hebben je om 11, jij boekte 7." Opgelost voor de ploeg van huis gaat.
Prijslijstupdate van de leverancier komt binnen	Bedolven onder 200 mails. Oude tarieven op je volgende offerte.	Eruit gehaald, op je tarieven toegepast — één regel: "beton is duurder op drie van je mengsels."
Klus is klaar	Factuur "vanavond". Review nooit gevraagd.	Factuur verstuurd vanuit de bus. Review gevraagd terwijl ze nog dolblij zijn. Volgende klus gemarkeerd.

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 om je heen zichzelf runt.

03

HOOFDSTUK DRIE

Nooit meer een klus missen

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

Betonwerkers zijn hier verschrikkelijk in, en dat weet je. Tijdens een stort kun je fysiek de telefoon niet opnemen. Je staat op de rei, of je staat te vlinderen terwijl het aantrekt, handschoenen aan, laarzen erin, en het beton wacht niet tot jij even opneemt. Telefoon ligt in de bus. Hij gaat over en over. Die beller — een oprit, een schuurvloer, een terras, een complete woningfundering waar echt geld in zit — belt de volgende betonwerker op de lijst. Weg.

17 klussen

per jaar, weg

Stel je mist vier telefoontjes per week. De meeste zijn geen klanten — het is de centrale, de pompploeg, de kraanman, een leverancier achter een bon aan. Noem het dus **één per week** die echt iemand is die beton gestort wil hebben: zo'n 50 echte aanvragen per jaar. Opritten worden hard vergeleken op de prijs, dus stel dat je er maar één op de drie binnenhaalt. Dat zijn ruwweg **17 klussen per jaar** die regelrecht naar wie daarna opnam lopen. Je voelt het nooit, omdat je nooit wist dat de telefoon ging. (Ter illustratie — maar reken het zelf na en het doet zeer.)

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

Probleem één — het telefoontje dat je niet kón opnemen

Je staat tot je knieën in een stort, je bent een schuurvloer aan het bekisten, of je sleept de minigraver naar huis. Een AI-receptionist neemt op in de naam van je bedrijf, 24/7, klinkt normaal aan de telefoon, haalt de klusgegevens op — *wat* (oprit, schuurvloer, pad, terras, woningfundering), *waar*, *hoe groot*, welke afwerking ze willen, en of er een mixer bij kan — plant de kijkafspraak in je agenda, zet de spoedgevallen bovenaan, en stuurt je een samenvatting voor je het gereedschap hebt afgespoeld. Het gaat niet op schaft, wordt niet ziek, en kost een fractie van een mens.

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

Wees eerlijk: hoe vaak heb je *"ja joh, ik geef je donderdag een prijs voor die oprit"* gezegd vanuit de bestuurdersstoel — en bij het volgende werk was het weg? Je bent niet ongeorganiseerd. Je bent druk, en je hoofd is je archief. Hier verandert AI-first wat een telefoon überhaupt is:

- **Elk gesprek wordt vastgelegd.** Opgenomen, uitgetypt, bij de klus gearchiveerd. Zes weken later, als de klant zegt "maar je zei dat de coating erbij zat", kun je nakijken wat er echt gezegd is.
- **De beloftes komen er automatisch uit.** "Offerte donderdag." "De centrale bellen over het mengsel van vrijdag." "De pomp boeken voor de vloer in de achtertuin." Uit het gesprek getrokken — jij schrijft niks op, want je zat te rijden.
- **De beloftes zitten jou achterna.** Donderdagochtend: "Je zei tegen Kees dat hij vandaag zijn opritprijs 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, begint het werk zichzelf.** Het gesprek legde de klus vast, het adres, de maat, de afwerking — dus de offerte is geen herinnering op een lijstje, het is een concept dat klaarligt als je stopt langs de weg.

Waar je op moet staan — hoe je het ook oplost

- ✓ Elk telefoontje opgenomen in de naam van je bedrijf — ook om 18.00 uur, ook op zaterdag.
- ✓ Een doorzoekbaar transcript van elk gesprek — "wat spraken we af over dat uitgewassen beton?"
- ✓ Beloftes landen ergens waar ze jou achternazitten — geen blocnote, geen geheugen.
- ✓ Klusgegevens uit het gesprek stromen door naar de klus — niet drie keer overtypen.

DE DOE-HET-ZELFVERSIE

Zet je nummer door naar een telefoonservice met een strak script — naam, wijk, wat ze gestort willen, ruwe maat, "hij belt vanmiddag terug". En spreek je beloftes in voor je weggrijdt. Alleen dat al wint klussen.

DE VOOR-JE-GEREGELDE VERSIE

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

04

HOOFDSTUK VIER

Offreer voor je van de oprit rijdt

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

Dit is wat er echt gebeurt. Je loopt het werk, stapt de oprit uit, zegt "ik stuur het je vanavond" — en dan kom je gesloopt thuis, de kinderen moeten eten, en de calculatie wordt om half tien 's avonds gemaakt. Of morgen. Of donderdag. Ondertussen kreeg de klant twee andere offertes op de dag dat hij jou zag.

Snelheid

wint offertes

Niet de prijs. Snelheid. De betonwerker wiens offerte binnenkomt terwijl de klant nog onder de carport staat, wint schokkend vaak — zelfs als hij duurder is. Een snelle, professionele offerte vertelt de klant het enige wat hij wil weten: deze man heeft het op orde en hij komt opdagen op de dag die hij zei.

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

- **Jij praat, het bouwt.** Loop het werk, spreek in wat je ziet — *"negentig vierkante meter oprit, honderd dik, net op afstandhouders, uitgewassen beton als afwerking, een centimeter of 30 zand erin om hem tot aan de dorpel te krijgen, geen mixer langs de zijkant dus het wordt een pomp, snijdt door de draaicirkel, twee dagen"* — en het maakt daar een geprijsde, gespecificeerde, professionele offerte van op jouw sjabloon.
- **Het prijst vanuit JOUW historie.** Voer het je oude offertes en het leert je tarieven — je meterprijs per dikte en afwerking, je voorbereiding, je marges. Andere tarieven voor een aannemer waar je voor onderaanneemt dan voor een eenmalige huiseigenaar? Het houdt ze uit elkaar.
- **Het kent je regels — omdat je ze één keer leerde.** Wat "leveren en storten" op jouw klussen inhoudt, wanneer de toegang een pomp betekent en wat je daarvoor rekent, je marge op het zand. Leer het als een leerling; anders dan een leerling vergeet het nooit.
- **Het vangt wat jij vergat.** Een echt vakbedrijf voerde er een werkrapport in, en de offerte van de AI kwam terug inclusief de reistijd die een betaalde calculator op dezelfde klus had vergeten. Het wordt niet moe om half tien 's avonds en vergeet de pomphuur of de grondafvoer niet. Dat is het punt.
- **Het kan zelfs prijzen ophalen.** Niet zeker van het tarief van vandaag op een mengsel of een dag pomphuur? Het checkt bij de leverancier en zet het erin — jij corrigeert het als het de verkeerde sterkte pakte, en het onthoudt het voor altijd.

2–3 dagen

→ halve dag

Een ondernemer 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 deed er gisteren een die me twee dagen gekost zou hebben — dezelfde dag verstuurd."* De prijzen kwamen "vrijwel gelijk" uit met zijn eigen getallen, omdat het van zijn oude offertes leerde.

En dan het stuk dat iedereen overslaat — **de opvolging**. Eén bericht, twee dagen later: *"Even checken of je de prijs voor de oprit binnen hebt — ik loop hem graag met je door."* Dat ene bericht wint meer klussen dan met je tarief zakken ooit zal doen, want de meeste concurrenten sturen het nooit. Bij een oprit of een vloer weegt de klant echt geld af tegen twee andere getallen, en een rustig duwtje op het juiste moment is vaak alles wat nodig is om ze jouw kant op te laten kiezen. AI-first is de opvolging geen gewoonte die je opbouwt. Het is iets dat gewoon gebeurt.

HET GAAT NIET OM DE SOFTWARE

Het gaat om de standaard: dezelfde dag, professioneel, geprijsd vanuit je eigen getallen, en opgevolgd. Een betonwerker met een blocnote die die standaard haalt, verslaat er een met een app die dat niet doet. De AI maakt de standaard alleen moeiteloos.

05

HOOFDSTUK VIJF

Betaald krijgen zonder ongemak

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

7 dagen
niet 47

De gemiddelde factuur in het vak 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. Dus staat het geld buiten terwijl de factuur van de centrale voor veertig kuub beton al van je rekening is gegaan. Op grotere klussen bloedt daar echte cashflow weg.

Het achternazitten is een **systeem**probleem, geen mensenprobleem. Repareer het systeem en je hebt dat ongemakkelijke gesprek nooit meer — en stuurt nooit meer dat gênante "even een reminder over die factuur"-appje.

Het systeem dat je binnen een week betaald krijgt

1

Factureer zodra de klus klaar is — of dien de termijn in

Elke dag dat je wacht is een dag erbij tot je betaald wordt. AI-first is het één zin vanuit de bus: "factureer de oprit van De Vries." Regels uit de offerte, jouw voorwaarden, hun mail. Op grotere klussen stelt het de termijn op voor de fase die je gehaald hebt — voorbereiding en staal erin, gestort, afgewerkt — zodat je gaandeweg indient, niet 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 willen betalen en gedaan hebben.

3

Automatiseer de vriendelijke 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 euro's waard in cashflow.

4

Verhoog de toon alleen als het moet

De meeste betalen bij duwtje één of twee. De zeldzame achterblijver krijgt een steviger — nog steeds professioneel — bericht. Jij blijft de hele weg de goeierd.

En omdat geld 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 mag stoppen met vragen.

06

HOOFDSTUK ZES

De mailbox die zichzelf runt

Je mailbox is waar stilletjes geld weglekt en stress binnenlekt.

Overzichten van de centrale, betonbonnen, facturen voor pomphuur, klantvragen, prijslijstupdates, de aannemer achter een vloerdatum aan, de tekening van de constructeur voor de volgende klus — alles door elkaar met rommel, alles binnenkomend terwijl je staat te vlinderen en niet kunt stoppen. 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 terugvinden."*

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

- **Getrieerd.** De drie mails die vandaag ertoe doen komen bovendien, met erbij waarom — "dit is de herziene vloertekening die de aannemer voor vrijdag geprijsd wil hebben." De prijsvechters worden gefilterd voor ze je een gedachte kosten.
- **Voorgescreven.** Routineantwoorden — "ja, we doen uitgewassen beton", "we zitten vol tot eind van de maand", "hier een ruwe prijs per vierkante meter" — geschreven en klaar. Jij kijkt, past aan, verstuurt.
- **Beantwoord op verzoek.** Diezelfde manager vraagt nu gewoon: "wat is de laatste prijsupdate van de leverancier?" — en het vindt de nieuwste meteen, en koppelt zelfs een fabrikant aan de distributeur die onder een andere naam antwoordt.

HET STUK DAT NIEMAND VERWACHT — HET BEWAAKT JE GELD

Omdat de AI alles leest, vangt het dingen. 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."* Bestel het verkeerde mengsel of het verkeerde net en je komt er pas achter als het in de grond zit — en je haalt het er niet meer uit. Bij een ander factureerde een leverancier per ongeluk met 50% verschil — automatisch gesignaleerd voor hij betaald was. De moeite waard om elke bon te checken tegen wat je echt gestort hebt.

Het gaat niet om een slimmere mailbox. Het gaat erom dat een serieuze aanvraag nooit meer sterft onderaan een stapel overzichten van de centrale.

07

HOOFDSTUK ZEVEN

Je digitale kantoormanager

Elk betonbedrijf heeft een kantoormanager. In de meeste ben jij het — en doe je het slecht om 22.00 uur, want er is niemand anders.

+20

klussen in één week

De administratief medewerker van een vakbedrijf had een week vakantie. De eigenaar: "Ze was een week niet op kantoor, en het heeft ons geholpen haar werk te doen — en er zijn deze week waarschijnlijk zo'n 20 extra klussen binnengekomen." Niet de week overleven. Hun grootste week.

Het werk van de kantoormanager is het bindweefsel: wat staat er vandaag, op welk werk sta je wanneer, is de mixer besteld en voor hoe laat, is de pomp bevestigd, is het staal erin gegaan, waar zijn de foto's van de vloer bij Jansen, waar is die tekening van de constructeur. En als het weer omslaat en de stort van donderdag moet verschuiven — dan is het geen telefoontje, het zijn er drie: de centrale, de pomp en de ploeg. 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 stort van vandaag en hoe laat de mixer komt, of de pomp bevestigd is, wie op welk werk staat, wat op voorbereiding wacht, wie je moet aanspreken op betaling, en het ene ding dat je bijt als je het vergeet — inclusief een blik op het weerbericht tegen wat je ingepland hebt. Twee minuten met een koffie — en je ploeg weet het ook.

Klusdossiers die zichzelf bouwen

Elke foto, offerte, factuur en werknootitie hangt zichzelf aan de juiste klus — dus als de klant acht maanden later belt over diezelfde oprit, staat de hele historie er. Inclusief de foto's van het staal en de afstandhouders voor het beton eroverheen ging, wat het enige bewijs is dat je ooit zult hebben.

Het papierwerk zonder de dreiging

Het papierwerk dat bij het vak hoort — de vloertekening van de constructeur, het sonderingsrapport, de betonbonnen, de certificaten van net en staal, de keuring voor de stort, de foto's van de voorbereiding — wordt uitgevraagd, bij de klus vastgelegd en bewaard waar je het echt terugvindt als iemand er achttien maanden later naar vraagt. Nooit voor je verzonnen, en nooit een vervanging van je eigen vakoordeel of die vloer volgens het bestek van de constructeur gebouwd is — alleen behoed voor kwijtraken.

Als het niet in het systeem staat, bestaat het niet — je hoofd kan de stort dragen, niet het papierwerk.

08

HOOFDSTUK ACHT

Lijk twee keer zo groot als je bent

Hier is een geheim waarvan de grote bedrijven hopen dat je het niet weet: het meeste van "er professioneel uitzien" is presentatie — en presentatie is nu bijna gratis.

Een betonwerker met één bus en een bedrijf van vijftig man kunnen dezelfde vlekkeloze offerte met eigen merk versturen. De klant ziet het verschil niet — dus de kleine die de moeite neemt, wordt behandeld als de grote, en kan zo ook rekenen. De eerste presentatie is waar het prijsbezwaar gewonnen of verloren wordt — en bij een oprit, waar je tegen twee andere getallen wordt afgezet, is dat het hele spel.

Het aanbevelingsvliegwiel — met opzet, niet per ongeluk

- B Behouden** — maak de hele klus makkelijk en helder, zodat ze je zonder nadenken terug zouden vragen.
- R Recensie** — vraag de Google-review op het moment dat ze het gelukkigst zijn, meteen als de bekisting eraf gaat en ze de afwerking zien, automatisch, met de link erbij. Reviews winnen je volgende tien klussen terwijl je slaapt.
- A Aanbevelen** — blijf klanten bevelen je aan als je het makkelijk maakt en ze eraan herinnert. "Ken je nog iemand die een oprit of een schuurvloer wil? Die zouden we net zo goed verzorgen als jou."
- M Meer verkopen** — het pad langs de zijkant dat ze noemden voor volgend jaar; het terras achterom — dat staat in het transcript van het gesprek, weet je nog. Een herinnering op het juiste moment maakt van één klus er drie.

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

BEGIN VANDAAG — ZELFS ZONDER EEN GREINTJE TECHNIEK

Vraag elke blijf klant om een review voor je de bus inlaadt, en stuur nette voor-en-na-foto's mee met elke factuur. Een gescheurde, met onkruid dichtgegroeide oude oprit naast een vers uitgewassen afwerking fotografeert als een droom — gebruik dat. Het vliegwiel maakt niet uit hóé het gedraaid wordt. Het moet alleen gedraaid worden.

09

HOOFDSTUK NEGEN

De omslag in 30 dagen

Alles hierboven werkt. De reden dat de meeste betonwerkers het niet werkend krijgen, is dat ze het allemaal tegelijk proberen, halverwege een klus overweldigd raken, en terugvallen op de oude manier. Dus: één ding tegelijk, zonder te stoppen met werken.

1

Week 1 — Dicht het grootste lek: de telefoon

Elk telefoontje opgenomen, elk gesprek vastgelegd, beloftes er automatisch uit. Deze betaalt de hele exercitie meteen terug, en dit is degene die je als eerste voelt — want je kúnt geen telefoon opnemen tijdens een stort, en dat zal ook nooit lukken.

2

Week 2 — Repareer het offrenen

De AI stelt de calculatie op uit je dictaat en je oude prijzen; jij corrigeert — en elke correctie is een les die het houdt. Offertes dezelfde dag, met de opvolging na twee dagen. Kijk hoe je scoringspercentage beweegt.

3

Week 3 — Repareer het betaald krijgen

Factuur-zodra-klus-klaar, termijnen op de grotere vloeren, makkelijk betalen, automatische herinneringen — met jou die alles rond geld goedkeurt tot het de vrije lijn verdiend heeft. De week waarin je banksaldo er anders uit gaat zien.

4

Week 4 — Geef het kantoor uit handen

Mailbox getrieerd en voorgeschreven, ochtendbriefing draaiend, klusdossiers die zichzelf bouwen, reviews automatisch gevraagd.

Waarom alle vier? Omdat één proces nooit veel voelt. Eén geautomatiseerd proces krijgt een schouderophalen. Drie is waar het "krijg nou wat"-moment gebeurt — want dan beginnen de stukken met elkaar te praten. Het telefoontje wordt de offerte. De offerte wordt de factuur. De factuur wordt de review. Dan stopt het een tool te zijn en wordt het een systeem.

De vertrouwensknoop — hoe je uit handen geeft zonder slapeloze nachten

Je geeft een leerling op dag één ook niet de vlinder op de rand van een verse vloer. Hier net zo:

1

Week 1–2: het vraagt overal om

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

2

Week 3–4: het vraagt om het belangrijke

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

3

Vanaf maand twee: het vraagt om uitzonderingen

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

De fouten waardoor goede betonwerkers afhaken vlak voor het gaat lopen

- **Alle vier de weken tegelijk doen.** Niet doen. Eén per week. Elke week bankiert een winst voor je de volgende toevoegt.
- **AI op het oude proces plakken.** Als je nog steeds elke calculatie in diezelfde oude software typt en 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 eeuwig. Dit leer je op — en het wordt elke week beter. De vakmensen die er het meeste uit halen, praten er de hele dag tegen, als tegen hun beste voorman.
- **Wachten op perfect.** Een ruw systeem dat vandaag draait, verslaat een perfect systeem dat je inricht "als het rustiger wordt". Het wordt nooit rustiger.



VOOR JE DIT WEGLEGT

De 2-minuten lekcheck

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

- ☐ Ik mis regelmatig telefoontjes terwijl ik op de bouw sta — en ik weet niet hoeveel klussen me dat gekost heeft.
- ☐ Ik heb iemand deze maand een offerte of een terugbelletje beloofd — en het vergeten tot ze me erop aanspraken.
- ☐ 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 voor ze betaald zijn, terwijl de centrale mij al gefactureerd heeft.
- ☐ Ik heb de afgelopen maand een ongemakkelijk "even over die factuur"-bericht gestuurd.
- ☐ Mijn mailbox stresst me, en belangrijke dingen raken bedolven.
- ☐ Als een klant belt over een oprit van vorig jaar, zou ik even bezig zijn om de gegevens te vinden.
- ☐ Ik vraag niet elke blijde klant om een review.
- ☐ De tekeningen van mijn constructeur, de bonnen en de voorbereidingsfoto's zitten in een dashboardkastje, een busconsole en drie appgesprekken.

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 ingericht?

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 het. Wil je liever dat het gewoon geregeld is — de AI die je telefoon opneemt, elke belofte vastlegt, je offertes bouwt, je facturen achternazit en je kantoor runt, alles in één, deze week werkend in jouw betonbedrijf — dan is dat wat wij bouwen. Het heet The Everything.

- ✓ 14 dagen gratis proberen. Altijd opzegbaar. Geen vastzitten, geen contracten.
- ✓ Niets belangrijks — een offerte, een factuur, een klantbericht — gaat 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 beslist niet of een vloer voldoet aan het bestek van de constructeur en het keurt het werk niet goed — dat blijft jij en jouw verantwoordelijkheid. Wat het wél repareert is de kantoorbaan die je na donker gratis zit te doen.