

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Het AI-Sloopplaybook

Hoe je een sloopbedrijf runt in het tijdperk van AI

— en word de sloper die bouwers hun locatie durven toevertrouwen.

HET COMPLETE SYSTEEM · ZONDER POESPAS · VRIJ TE DELEN

THE EVERYTHING

Lees dit eerst

Tien jaar geleden betekende een goed sloopbedrijf runnen: iemand aan de telefoon, een boekhouder, en tussen twee locaties door in de bus nog even de scope, de afvoer en de gevaarlijke stoffen op een kladje uitrekenen.

Vandaag beantwoordt een kleine sloper met de juiste opzet elk telefoontje van een bouwer zodra het binnenkomt, offreert hij de hele klus recht — het afkoppelen, de gevaarlijke stoffen, de sloop, de stort, de schone oplevering — en maakt hij van een handvol bouwers en ontwikkelaars een pijnpijn van sloop-na-sloop, terwijl een groter bedrijf verderop nog voicemails aan het terugbellen is. En hij besteedt geen avond meer aan papierwerk.

Hij is niet slimmer dan jij. Geen betere ondernemer. En zeker geen computermens — een van de besten die we zagen prijsde twee jaar terug de klussen nog op een blocnote op de rijdersstoel. Hij snapte één ding eerder dan de rest: **de saaie helft van het bedrijf** — de aanvragen, de opvolging, de eerlijke offertes, het inplannen van het afkoppelen, de vrijgavepapieren van de gevaarlijke stoffen, de weegbonnen van de stort, de opleverfoto's — kan zichzelf nu doen. Dus stopte hij zijn energie waar het geld én het gevaar zitten: op locatie, een veilige klus draaien, en in het worden van de sloper die een paar goede bouwers vertrouwen om hun locatie leeg en veilig achter te laten.

Dit is het playbook van hoe hij dat doet. Geen '50 prompts om te kopiëren'. Geen tech-bro-onzin. Het echte systeem — hoe je erover denkt, wat je opzet, in welke volgorde, en de fouten waardoor goede slopers afhaken net voordat het klikt. Lees het van voor tot achter en je runt een strakker, veiliger, winstgevender sloopbedrijf dan nu, ook als je nooit een cent aan software uitgeeft.

EVEN EERLIJK OVER WAT VAN JOU BLIJFT

Niets hierin bepaalt hoe een pand wordt gesloopt, test of ruimt een gevaar op, of vervangt de gecertificeerde mensen die dat doen — en het vervangt nooit jouw blik op locatie, je vakkennis of de normen waar je op werkt. Het draagt de administratie. Of een pand asbest of andere gevaarlijke stoffen bevat, en wat er nodig is om het veilig te maken, is een oordeel voor deskundig onderzoek en gecertificeerde verwijdering, nooit een getal dat een computer verzint; hoe een pand veilig tegen de grond gaat, en hoe de burens en het aangrenzende pand beschermd worden, is jouw oordeel en dat van je ploeg; en de veiligheid van de klus — het afkoppelen bevestigd, het gevaar door de juiste gecertificeerde mensen geruimd, de locatie veilig achtergelaten — wordt begrensd door de normen en blijft bij jou. Dat alles blijft van jou, van begin tot eind.

Wat er in staat

01 Het nieuwe speelveld

De 3 dingen waarop een bouwer je beoordeelt — en waarom eerst opnemen de klus wint voor je op locatie staat.

02 Denk AI-first

Stop met AI op oude gewoonten plakken. Teken het bedrijf opnieuw, met AI dat eerst alles raakt.

03 Mis nooit meer een klus

Reageer het eerst op de bouwer, boek de opname, en word de vaste die hij voor elke sloop belt.

04 Offreer de hele klus recht — gevaarlijke stoffen en al

De volledige scope, het verborgen gevaar eerlijk geprijsd, en waarom een vaste telefoonprijs de rode vlag is.

05 Betaald worden zonder ongemakkelijk najagen

Aanbetaling, termijnen en het meerwerkgesprek vooraf gevoerd, niet achteraf gepresenteerd.

06 De inbox die zichzelf runt

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

07 Je digitale kantoormanager

De ochtendbriefing, klusdossiers en de gevaarlijke-stoffen- en opleveringsgegevens die zichzelf opbouwen.

08 Lijk twee keer zo groot als je bent

Alles in je huisstijl, het veiligheids- en betrouwbaarheidsbewijs, en het sloop-en-herbouw-verwijzingsvliegwieltje.

09 De omschakeling in 30 dagen

Week voor week, de vertrouwensknop, en geboekte capaciteit gebruiken — nooit een valse 'alleen vandaag'.



De 2-minuten-lekcheck

Vind precies waar je bouwers verliest — en wat je eerst moet fixen.

01

CHAPTER ONE

Het nieuwe speelveld

Een bouwer die rondbelt voor een slopofferte kan je materieel niet zien en je ploeg niet aan het werk zien. Hij beoordeelt je op wat hij kan bereiken — en daar verliezen de meeste slopers stilletjes de beste bouwers van het jaar.

Je klant is meestal een bouwer of ontwikkelaar met een sloop-en-herbouw-planning die tikt, of een huiseigenaar die een kavel leegmaakt om te bouwen — iemand die de locatie veilig, netjes en op tijd leeg nodig heeft zodat zijn project kan starten. En dit maakt de gemiste oproep zo duur: hij belt omdat zijn bouwprogramma niet kan beginnen voor het oude pand weg is. De klus gaat naar wie drie dingen als eerste goed doet:

- 1 Nam je op — en gaf je een recht advies?** De eerste sloper die opneemt en de klus doorspreekt, wint de opname. Laat je hem overgaan terwijl je een kraan draait en hij belt de volgende ploeg — en verschuift misschien zijn hele herbouwpijplijn mee.
- 2 Kom je wanneer je het zegt, en is het veilig en volgens de regels?** Een bouwer heeft de locatie op de planning leeg nodig, met de gevaarlijke stoffen geregeld door de juiste gecertificeerde mensen en de burens beschermd. Betrouwbaar en veilig verslaat goedkoop en roekeloos elke keer — want een misgelopen sloop is ook zijn probleem.
- 3 Ben je recht over wat er in de prijs zit?** Het afkoppelen, het testen en verwijderen van gevaar, de sloop, de afvoer, de schone oplevering — vooraf benoemd. Een goedkoop getal dat de gevaarlijke stoffen stil weglaat en er halverwege mee komt, verliest de bouwer voorgoed.

Zie je wat geen van die drie is? De goedkoopste zijn aan de telefoon. Alle drie gaan over bereikbaar, betrouwbaar en recht zijn — precies het spul dat makkelijk wegvalt aan het eind van een dag op locatie. En de andere kant draait al op AI. De vraag is niet óf AI de sloop in komt — maar of hij vóór of tegen je werkt.

Het goede nieuws? Dit is de eerste keer dat de techniek de kleine ondernemer bevoordeelt. De grote bedrijven die het vak opkopen, draaien op commissies, uitrol en trainingsprogramma's. Jij beslist op een dinsdag en reageert vrijdag als eerste. Het speelveld kanteelde: de kleine, betrouwbare sloper kan er nu uitzien en presteren als het landelijke bedrijf — zonder de overhead, en zonder dat een bouwer ooit een voicemail krijgt wanneer hij een locatie leeg nodig heeft om te starten.

‘Maar ik ben geen computermens’

De vakmensen die dit het beste doen ook niet. Een van de snelste die we zagen is een ondernemer met 26 jaar op de gereedschappen die pas drie jaar geleden een computer oppakte. Zijn woorden: **‘Maak je niet druk om spelling. Maak je niet druk om grammatica.’** Kun je een appje sturen of een spraakbericht inspreken, dan run je alles in dit playbook. Kunnen zeggen wat je wilt is de nieuwe eis — en slopers, die een bouwer dagelijks door scope, gevaarlijke stoffen en toegang praten, zijn daar al goed in.

**€ 200–
800**
+ per maand

Wat klusbeheer-software doorgaans kost — en je typt en jaagt nog steeds zelf. Eén ondernemer betaalde duizend euro per maand voor tools die zijn team amper gebruikte. Alles in dit playbook vervangt die uitgave of laat hem zich terugverdienen.

De bedrijven drie keer zo groot als jij zijn traag omdat ze groot zijn. Dat is jouw opening. Dit playbook gaat over erdoorheen lopen.

02

CHAPTER TWO

Denk AI-first

Voor we één tool aanraken, moeten we fixen hoe je hierover denkt — want de grootste fout is niet de verkeerde software kopen. Het is AI op je oude werkwijze 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 beantwoordt het telefoontje van de bouwer. Iemand werkt de scope, de afvoer en de gevaarlijke stoffen uit. Iemand houdt bij wanneer het afkoppelen geregeld is, waar de vrijgavepapieren zijn, waar de weegbonnen liggen. Je hele dag is om die aanname gevormd — en die aanname is net gestorven.

Automatiseer je oude proces niet. Teken het opnieuw — met de AI die eerst alles raakt, en jij die toezicht houdt. Drie mentale omslagen:

Omslag één — delegeer uitkomsten, geen stappen

Stop met denken ‘welke knoppen klik ik’. Je praat nu tegen je bedrijf zoals tegen een goede uitvoerder: noem de uitkomst, laat hem de stappen uitzoeken. Eén ondernemer bestelt materieel bij met één bericht vanaf de balie — ‘ik pak spul voor de sloop-De Vries’ — en de bestelling, de uitgave en de boeken regelen zichzelf.

Omslag twee — AI eerst, jij tweede

De AI doet de eerste slag van alles, en jij keurt goed, schaaft bij of overrult. De offerte is al opgesteld voor je gaat zitten. Eén klant zei het zo: **‘Negen van de tien keer is het perfect. Gewoon — ja, versturen.’** Je werk krimpt tot tien seconden oordeel, geen veertig minuten typen.

Omslag drie — correcties zijn investeringen

Bij gewone software fix je dezelfde fout eeuwig. Bij AI fix je hem één keer. Zeg dat een standaardofferte altijd het afkoppelen, het testen en verwijderen van gevaar, de sloop, de afvoer en de schone oplevering benoemt — en dat je nooit een vast getal geeft op een klus met gevaarlijke stoffen zonder de locatie te zien — en het antwoordt: **‘Dat onthoud ik voortaan.’** Elke correctie stapelt op. Na een half jaar offreert het als jij, schrijft het als jij en kent het je regels — omdat je het één keer leerde.

De heroverwegingsoefening

Loop je bedrijf langs en stel bij elke interactie één vraag: ‘Hoe zou dit eruitzien als de AI het eerst aanraakte?’

INTERACTIE	DE OUDE MANIER	AI-FIRST
Bouwer belt terwijl je een kraan draait	Voicemail. Hij belt de volgende sloper.	Beantwoord en gekwalificeerd, opname geboekt — een recht getal met de hele scope 's ochtends klaar.
Gevaarlijke stoffen die niet zichtbaar waren bij de opname duiken op	Ongemakkelijk telefoontje halverwege, bouwer voelt zich overvallen.	Gemarkeerd zodra het gevonden is, de bouwer verteld wat de gecertificeerde verwijdering kost vóór het werk doorgaat.
Prijsupdate van de leverancier of de stort komt binnen	Bedolven onder 200 mails. Oude storttarieven op je volgende offerte.	Uitgelezen, toegepast op je tarieven — ‘stortkosten omhoog, afvoerregel aangepast.’
Een klus is klaar	Opleverfoto's op de telefoon, vrijgavepapieren ergens in de bus.	Opleverdossier samengesteld bij de klus, volgende sloop nagevraagd bij de bouwer.

Elk hoofdstuk hierna is gewoon deze oefening toegepast op één deel van je bedrijf.

03

CHAPTER THREE

Mis nooit meer een klus

We beginnen met het lek dat je het meest kost en het minst pijn doet — want je ziet de rekening nooit.

Het waardevolste werk in de sloop komt niet als noodgeval binnen. Het komt als een telefoontje van een bouwer of ontwikkelaar wiens herbouwprogramma niet kan starten voor het oude pand weg is — en het is bederfelijk op een brute manier: wie het eerst opneemt wint de opname, en wie traag is krijgt geen tweede kans, want hij belt de volgende sloper op de lijst. Het telefoontje zoemt om 16:00 in de bus terwijl je een kraan draait midden in een strip. Het gaat over. Die bouwer belt de volgende ploeg, boekt de opname bij hen, en nu zijn zij de vaste. Weg — en niet alleen deze klus, misschien elke sloop die die bouwer hierna heeft.

Eerst opnemen

wint de locatie

Een bouwer belt omdat zijn programma niet kan starten voor de locatie leeg is. Een gemiste oproep is geen uitgestelde verkoop — het is de klus, en vaak de hele sloop-en-herbouw-pijplijn achter die bouwer, cadeau aan wie opnam. En traag reageren drukt je vindbaarheid, dus het kost je ook de volgende.

De bouwer die klaar is om te boeken laat geen voicemail achter. Hij belt de volgende ploeg. Voicemail is waar de beste relaties van het jaar sterven. De AI-first-fix is groter — want een aanvraag is eigenlijk twee problemen.

Probleem één — het telefoontje dat je niet kon aannemen

Een AI-receptionist neemt op uit naam van je bedrijf, 24/7, klinkt rustig en normaal aan de telefoon, en legt elk detail vast — waar de locatie ligt, wat er tegen de grond gaat, de ouderdom van het pand, de toegang, of de nutsvoorzieningen nog aanstaan — terwijl je een kraan draait of slaapt. En het doet wat de klus wint: het reageert het eerst, elke keer, zodat jij de sloper bent die de opname boekt terwijl de anderen nog op voicemail staan.

Probleem twee — de relatie die niemand opbouwde

Een sloopbedrijf wordt niet op één klus gewonnen — het wordt gewonnen door de vaste van een paar goede bouwers en ontwikkelaars te worden. De meeste slopers offeren een klus en denken er nooit voorbij. Wie elke keer het eerst opneemt, komt wanneer hij het zegt, een veilige klus draait en de locatie schoon oplevert, is degene die die bouwer belt voor de volgende sloop, en de sloop daarna, en die hem doorzet naar de ontwikkelaar voor wie hij werkt.

- ✓ Elke aanvraag beantwoord uit naam van je bedrijf — ook om 18:00, ook op zondag, ook de week dat elke bouwer in de stad tegelijk een locatie leeg wil.
- ✓ Een doorzoekbaar verslag van elk gesprek — ‘wat spraken we af over de scope en de gevaarlijke stoffen voor de sloop-Rossi?’
- ✓ Opvolging die je in beeld houdt bij de bouwers en ontwikkelaars die ertoe doen — zodat als hun volgende locatie komt, jij de sloper bent die ze bellen, geen nummer dat ze kwijt zijn.
- ✓ Klusgegevens uit de aanvraag — locatie, ouderdom van het pand, toegang, aanstaande nutsvoorzieningen — stromen direct de klus in, niet drie keer overgetypt.

De telefoon houdt op de beste bouwers te kosten en wordt het ding dat de opname boekt — en houdt je de vaste die ze voor elke sloop bellen.

04

CHAPTER FOUR

Offreer de hele klus recht — gevaarlijke stoffen en al

De sloop heeft een offertevorm die de meeste vakken niet kennen: het getal aan de telefoon is nooit de klus. Een sloopprijs is een *scope* — de nutsvoorzieningen veilig afgekoppeld, de gevaarlijke stoffen getest en door gecertificeerde mensen verwijderd, het pand tegen de grond, het puin afgevoerd en gestort, en de locatie schoon en veilig achtergelaten — en het gevaar zit in wat een goedkope offerte stil weglaat.

Scope, geen getal

en de gevaarlijke stoffen zijn het teken

Een sloopklus is vijf dingen, geen enkele prijs: het afkoppelen (stroom, water, gas, comms veilig gemaakt), het gevaar — asbest of ander materiaal dat door een deskundige getest en door de juiste gecertificeerde mensen verwijderd moet worden *voordat* de machine erbij komt, de sloop zelf, het afvoeren en storten, en de schone, veilige oplevering. De prijsvechter ‘vergeet’ de gevaarlijke stoffen en de afvoer om goedkoper te lijken, en verrast dan halverwege met een gevaarlijke, dure tegenvaller. Benoem alle vijf, prijs het gevaar eerlijk, en jij bent de sloper die een bouwer zijn locatie durft toe te vertrouwen.

Hier is de eerlijke waarheid van dit vak: **een vaste prijs aan de telefoon, ongezien, is de rode vlag — niet de geruststelling.** Niemand kan een sloop fatsoenlijk prijzen zonder het pand, de nutsvoorzieningen, de toegang en vooral wat er in het gebouw zit te zien. De eerlijke zet is een ruwe richting geven, en dan een opname boeken — het pand, de aanstaande nutsvoorzieningen en de toegang voor machines en trucks bekijken, en het gevaarlijk materiaal laten testen — voor je een vast getal vastlegt.

AI-first offrenen maakt dat makkelijk: de AI *kwalificeert* de klus voor een machine uitrijdt. Zo ziet dat er vandaag uit in een echt sloopbedrijf.

- ✓ **Het stelt eerst de juiste vragen.** Vanuit de aanvraag werkt de AI door wat de prijs echt bepaalt — wat er tegen de grond gaat, de ouderdom van het pand, of de nutsvoorzieningen nog aanstaan, de toegang, de te verwachten afvoer — zodat je de opname boekt met de juiste info in handen.
- ✓ **Het prijst vanuit JOUW structuur.** Voer het je oude klussen en het leert je scope-tarieven en je storkosten — en geeft een recht, uitgesplitst getal met de gevaarlijke stoffen als eigen regel benoemd, geen vlak getal dat het verbergt.
- ✓ **Het vangt wat een moe getikte offerte laat vallen.** Het vergeet het afkoppelen niet, de storkosten niet, en niet dat een ouder pand vrijwel zeker eerst getest moet worden voor iemand een prijs vastlegt.

Het verborgen gevaar

de regel die je nooit weglaat

Hier is de vertrouwenskiller — en het gevaar — van dit vak: een ondernemer offreert een goedkope sloop, zegt niets over het asbest of ander gevaar dat waarschijnlijk in een ouder pand zit, wint op prijs, en komt dan óf halverwege met een dik ‘meerwerk’ óf, veel erger, snijdt de hoek af. De eerlijke sloper zegt het gewoon vooraf: een ouder pand moet getest worden, en al het gevaarlijke moet door de juiste gecertificeerde mensen verwijderd voordat de machine erbij komt — en dat is een echte kostenpost die een rechte offerte benoemt en een goedkope verbergt. Weigeren een gevaar blind te prijzen is niet lastig doen. Het is precies de reden dat een goede bouwer voor jou zou moeten kiezen.

De opname op een klus met gevaarlijke stoffen is geen drempel — het is de verkoop

Voor elk ouder pand is de zet: geef een ruwe richting, boek de opname en laat het gevaar testen voor je het getal vastlegt. Goed gebracht is dat geen vertraging — het vertelt een bouwer dat je zijn locatie niet te laag offreert en dan met de pet in de hand terugkomt, of erger, een hoek afsnijdt op iets gevaarlijks. ‘Ik geef je nu een richtprijs, en een vast getal met de hele scope zodra ik de locatie heb gezien en het gevaarlijk materiaal is gecontroleerd, zodat het getal dat ik je geef er een is waar je je eigen programma op kunt bouwen’ maakt van je eerlijkheid de reden dat ze voor jou kozen.

Dan het stuk dat iedereen overslaat — in beeld blijven bij de bouwer. Eén bericht na een klus: ‘Locatie is leeg, opleverdossier en vrijgavepapieren zijn bij je — wat is de volgende?’ Die ene gewoonte wint meer herhaalsloop dan je prijs verlagen ooit doet. AI-first is die opvolging geen ding dat je onthoudt. Het is een ding dat gewoon gebeurt.

HET GAAT NIET OM DE SOFTWARE

Het gaat om de norm: offereer de hele scope recht, prijs het gevaar eerlijk, boek een opname voor je een vast getal geeft, en lever de locatie schoon en veilig op. Een sloper met een blocnote die die norm haalt, verslaat er een met een app die dat niet doet. De AI maakt de norm alleen moeiteloos.

05

CHAPTER FIVE

Betaald worden zonder ongemakkelijk najagen

Je hebt de klus gewonnen. Nu moet het geld binnen — en in de sloop is dat zelden één factuur. Er is een aanbetaling om te mobiliseren, de termijnen terwijl de klus vordert, en de afvoerkosten die je onderweg draagt — en een bouwer die een verrassing op de rekening nog meer haat dan de meesten.

Aanbetaling + termijnen

geen verrassingsmeerwerk

Het meest geruststellende dat je voor een bouwer kunt doen is recht en gestaag zijn over het geld: een aanbetaling om te mobiliseren, termijnen naarmate de klus zijn punten haalt — afgekoppeld, gevaar geruimd, pand tegen de grond, locatie schoon — en elk meerwerk als een *gesprek vóór het werk*, niet achteraf gepresenteerd. Een verrassings-‘meerwerk’ op een slooprekening — zeker een met gevaarlijke stoffen — is precies het ding dat van een vaste bouwer een losse klus maakt. Gestage, voorspelbare facturatie is niet alleen eerlijk — het is je sterkste reden om behouden te worden.

Het najagen is een systeemprobleem, geen mensenprobleem. Fix het systeem en je hebt dat ongemakkelijke gesprek nooit meer.

- 1 Neem de aanbetaling om te mobiliseren.** Een heldere aanbetalingsvraag als de klus geboekt en de opname gedaan is, verslaat ‘hier zijn onze bankgegevens’ — en het bindt de bouwer en dekt je eerste kosten.
- 2 Factureer op de termijnen.** Termijnen naarmate de klus vordert — afgekoppeld, gevaar geruimd, pand tegen de grond, locatie opgeleverd — zodat niemand de hele klus op vertrouwen draagt, en de bouwer altijd weet waar het getal staat.
- 3 Voer het meerwerkgesprek vroeg.** Duikt er op locatie iets op dat niet zichtbaar was — meer gevaarlijk materiaal, een verrassing met de nutsvoorzieningen — dan hoort de bouwer wat het kost en waarom *voordat* het werk doorgaat. Een gesprek, geen hinderlaag bij het factureren.
- 4 Verscherp de toon alleen als het moet.** De meesten betalen bij duwtje één of twee. Jij blijft de hele weg de goede.

Geld is geld: dit is de ene plek waar je de AI in het begin kort houdt. Het stelt op, jij keurt goed — tot je een maand hebt gezien dat het klopt.

06

CHAPTER SIX

De inbox die zichzelf runt

Je inbox is waar stil geld weglekt en stress binnenlekt.

Onderzoeksrapporten van gevaarlijke stoffen, een bouwer die een startdatum bevestigt, een netbeheerder die een afkoppeling bevestigt, weegbonnen van de stort, vrijgavepapieren, een ontwikkelaar die vraagt of je zijn volgende locatie kunt inpassen — alles door elkaar met rommel, alles binnen terwijl je een kraan draait met stof in de lucht. Eén ondernemer begon met een achterstand van 24.000 mails: ‘Ik las één mail, hij raakte kwijt. Ik kon hem niet eens terugvinden.’

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 drijven naar boven, met waarom — ‘deze is de vrijgave van de gevaarlijke stoffen voor de locatie-Rossi, je mag starten.’
- ✓ **Opgesteld.** Routineantwoorden — ‘ja, wij regelen het afkoppelen’, ‘we kunnen donderdag starten zodra het gevaar geruimd is’ — geschreven en klaar. Je kijkt, schaaft bij, verstuurt.
- ✓ **Op afroep beantwoord.** ‘Wat scoopten we de sloop-Rossi op, en kwam de test terug?’ — en het vindt het meteen.

HET DEEL 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 oude klussen wil je waarschijnlijk deze.’ Een ander had een leverancier die per ongeluk 50% verkeerd factureerde — automatisch gemarkeerd voordat het betaald was.

07

CHAPTER SEVEN

Je digitale kantoormanager

Elk sloopbedrijf heeft een kantoormanager. Meestal ben jij het, slecht bezig om 22:00.

Eén week

geen kantooradministratie

De administratief medewerker van een vakbedrijf ging een week met verlof. De eigenaar: 'We hebben haar een week niet op kantoor gehad, en het heeft ons geholpen haar werk te doen.' Het werd een van hun sterkste weken — niet de week overleven, een van de beste — omdat de opvolging en het najagen niet stopten toen zij stopte.

De ochtendbriefing

Voor je de sleutel omdraait: de opnames en startdata van vandaag op volgorde, welke locaties wachten op een vrijgave van het gevaar voor je kunt starten, op welke afkoppeling je wacht, welke bouwer vandaag opvolging moet krijgen, wie je moet nabellen voor een termijn, en het ene punt — een burenmelding of een vrijgavepapier — dat je bijt als je het vergeet. Twee minuten met een koffie — en je uitvoerder weet het ook.

Klusdossiers die zichzelf opbouwen

Elke foto, offerte, onderzoeksrapport en weegbon hangt zichzelf aan de juiste klus — zodat als de bouwer over drie maanden belt voor zijn volgende locatie, de hele historie er is. De aanvraag, de scope, de afkoppelbevestigingen, de vrijgavepapieren, de weegbonnen van de stort, de opleverfoto's — alles op één plek.

Het papierwerk zonder het gedoe

De vrijgave van het gevaar, de weegbonnen, de opleverfoto's en de ondertekening, de burenmeldingen — aangespoord, vastgelegd bij de klus, en bewaard waar je het vindt. Nooit voor je verzonnen, en nooit een vervanging van gecertificeerde verwijdering of je eigen vakkennis — alleen behoed voor zoekraken op het moment dat het er het meest toe doet.

08

CHAPTER EIGHT

Lijk twee keer zo groot als je bent

Een geheim waar de grote bedrijven op rekenen dat je het niet weet: het meeste van ‘professioneel lijken’ — en ‘lijken op een sloper die een bouwer zijn locatie durft toe te vertrouwen’ — is presentatie, en presentatie is nu bijna gratis.

Een kleine sloper en een bedrijf van vijftig kunnen dezelfde vlekkeloze offerte met de hele scope in huisstijl sturen — en dezelfde snelle reactie tonen, dezelfde vrijgavepapieren van het gevaar, dezelfde schone opleverdossiers, en dezelfde echte reviews van bouwers. In een vak waar een bouwer je een gevaarlijke klus op zijn programma toevertrouwt, wordt de kleine ondernemer die betrouwbaar, veilig en georganiseerd oogt vertrouwd als de grote — en behouden.

Het verwijzingsvliegwiel — met opzet, niet per ongeluk

- 1 Behoud** — neem het eerst op, kom wanneer je het zegt, draai een veilige klus en lever de locatie schoon op, zodat jij de sloper bent die die bouwer voor de volgende sloop belt zonder rond te shoppen.
- 2 Review** — vraag om de Google-review op het moment dat een bouwer het blijst is, de dag dat je een schone locatie oplevert met de vrijgavepapieren, automatisch, met de link. Reviews en snel reageren tillen je vindbaarheid — en een bouwer die een sloper kiest, leunt op allebei.
- 3 Verwijs** — de sloop zit vooraan in een web van vakmensen op elke sloop-en-herbouw. De bouwer die jou betrouwbaar en veilig vond, zet je door naar zijn ontwikkelaar, zijn volgende locatie, zijn netwerk. Het is een van de sterkste verwijzingswebben in de vakken.
- 4 Herverkoop** — dit is het hele spel. Eén goede bouwer of ontwikkelaar is geen klus, het is een pijnpijn van slopen: de volgende locatie, en de sloop daarna. Het staat allemaal in het klusdossier. Een opvolging op het juiste moment maakt van één relatie jaren werk.

BEGIN VANDAAG — ZELFS ZONDER TECHNIEK

Vraag elke bouwer om een review de dag dat je een schone, veilige locatie oplevert, en stel altijd de ene vraag die de ladder opent — ‘wat heb je hierna aankomen, en wie anders op je klussen moet een locatie leeg hebben?’ Een bouwer die je net een veilige klus zag draaien en een schone locatie zag opleveren, is het meest ontvankelijk dat je hem ooit vindt.

09

CHAPTER NINE

De omschakeling in 30 dagen

Alles hierboven werkt. De reden dat de meeste slopers het niet werkend krijgen is dat ze het in één keer proberen, halverwege een klus overspoeld raken en terugvallen op de oude manier. Dus: één ding tegelijk, zonder het werk stil te leggen.

- 1 Week 1 — Stop het grootste lek: de gemiste oproep.** Elke aanvraag beantwoord en gekwalificeerd, een recht advies gegeven, de opname geboekt. Dit betaalt de hele oefening meteen terug.
- 2 Week 2 — Fix het offreren.** De AI kwalificeert de klus en geeft een recht, uitgesplitst getal met de gevaarlijke stoffen als eigen regel vanuit jouw structuur; jij corrigeert — en elke correctie is een les die het onthoudt. Opname voor je een vast getal geeft op een ouder pand, opvolging na elke klus.
- 3 Week 3 — Fix het betaald worden.** De aanbeting om te mobiliseren, termijnen op de punten, meerwerk vroeg gemarkeerd, automatische herinneringen — met jij die alles rond geld goedkeurt tot het de vrije hand heeft verdiend.
- 4 Week 4 — Draag de backoffice over.** Inbox getrieerd en opgesteld, ochtendbriefing draait, klusdossiers en gevaarlijke-stoffen-/opleveringsgegevens bouwen zichzelf, reviews automatisch gevraagd, de volgende locatie nagejaagd uit het bouwersnetwerk.

Waarom alle vier? Omdat één proces nooit veel voelt. Bij drie gebeurt het 'holy hell'-moment — want dan beginnen de stukken met elkaar te praten. De oproep wordt de opname. De opname wordt de gescopete klus. De klus wordt de schone oplevering, de review en de volgende sloop van dezelfde bouwer.

De vertrouwensknoop — overdragen zonder wakker te liggen

Je geeft een nieuwe machinist niet op dag één de sleutel van de graafmachine. Hier net zo:

- 1 **Week 1–2: het vraagt over alles.** Elke mailopzet, elke offerte — ‘dit zou ik sturen, oké?’ Jij keurt goed, corrigeert, leert.
- 2 **Week 3–4: het vraagt over de belangrijke dingen.** Routineantwoorden gaan gewoon; geld, nieuwe bouwers, en alles met gewicht — scopes, regels voor gevaarlijke stoffen, startdata — krijgen nog je knikje.
- 3 **Vanaf maand twee: het vraagt over uitzonderingen.** Nu draait het, en jij krijgt de ochtendbriefing en de markeringen. Jij bent nog de baas — je bent alleen gestopt de flessenhals te zijn.

De fouten waardoor goede slopers afhaken voor het klikt

- ✓ **Alle vier weken tegelijk doen.** Niet doen. Eén per week. Elke bankt een winst voor je de volgende toevoegt.
- ✓ **AI op het oude proces plakken.** Typ je nog elke klus in dezelfde oude software en vraag je AI om te ‘helpen’, dan mis je het punt. Teken het proces opnieuw (hoofdstuk 2).
- ✓ **Grijpen naar valse urgentie.** De onbetrouwbare ploegen gebruiken ‘teken vandaag’. Jij hebt een echte hefboom — geboekte capaciteit: ‘ik kan een ploeg op je locatie zetten de week dat je hem leeg nodig hebt’ — dus gebruik die eerlijke, en laat het duwen doen.
- ✓ **Concurreren op prijs door de scope te snijden.** Het moment dat je wint door de gevaarlijke stoffen of de afvoer stil van het getal te laten, ben je de gevaarlijke losse klus. Een bouwer betaalt voor een sloper die de locatie veilig, volgens de regels en op tijd leegmaakt — vertrouwd worden met de klus wint de herhaal, niet het laagste getal.



VOOR JE DIT WEGLEGT

De 2-minuten-lekcheck

De meeste slopers komen niet vaardigheid tekort — ze verliezen bouwers. Je geld zit niet in vreemden winnen op een goedkoop getal; het zit in de vaste worden van een paar goede bouwers en ontwikkelaars, want één relatie is een pijnpijn van slopen en doorverwijzingen door elk vak op hun locaties. Dat is het teken: neem het eerst op, wees betrouwbaar, draai een veilige klus, lever een schone locatie op. Wees eerlijk — vink aan wat nu waar is.

- ✓ Ik ben vaak traag met opnemen — en ik weet niet hoeveel bouwers de vertraging me kostte.
- ✓ Een bouwer belde, het ging over, en ik wist het nooit — en hij ging naar de volgende sloper.
- ✓ Ik gaf een vaste prijs aan de telefoon op een klus die ik niet had gezien — en droeg het verlies.
- ✓ Ik won een klus op een goedkoop getal dat de gevaarlijke stoffen of de afvoer stil wegliet.
- ✓ Ik overviel een bouwer halverwege met een 'meerwerk' dat hij nooit zag aankomen.
- ✓ Ik blijf niet in beeld bij goede bouwers en ontwikkelaars tussen klussen, dus ze raken mijn nummer kwijt.
- ✓ Mijn vrijgavepapieren, weegbonnen en opleverfoto's liggen in de bus, niet op één plek.
- ✓ Ik heb een startdatum gemist en het programma van een bouwer laten wachten zonder waarschuwing.
- ✓ Mijn inbox strest me, en belangrijke dingen — een vrijgave, een afkoppeling — raken bedolven.
- ✓ Als een bouwer over een oude sloop belde, kostte het me even om de scope en de papieren te vinden.

0-2

Strak schip. Een paar tweaks en je bent de vaste voor meer bouwers.

3-6

Je verliest echte bouwers in de saaie helft — en het is allemaal te fixen. Begin met week 1.

7+

Kerel, je doet het zware, gevaarlijke werk en geeft de bouwer aan wie het eerst opnam. Goed nieuws: het is precies het spul dat nu het makkelijkst te fixen is.

De grootste hefboom is niet een goedkoper getal — het is het eerst opnemen, een veilige klus draaien, en van elke bouwer een pijnpijn van slopen en doorverwijzingen door zijn locaties maken. Je grootste vinkje is je grootste kans. Begin daar.

Wil je het voor je opgezet?

Alles in dit playbook kun je zelf bouwen — en dat zou je moeten, als je de tijd en het geduld hebt. Velen doen het. Wil je het liever gewoon klaar — de AI die je telefoon opneemt zodra een bouwer belt, de klus kwalificeert en de opname boekt, een recht, uitgesplitst getal opstelt met de gevaarlijke stoffen eerlijk als eigen regel benoemd, de aanbetsaling neemt en op de termijnen factureert en meerwerk markeert voor het bijt, de vrijgave- en opleveringsgegevens bijhoudt, en de volgende sloop najaagt bij de bouwers en ontwikkelaars die al weten dat jij komt wanneer je het zegt en de locatie schoon oplevert — alles in één, deze week aan het werk in je sloopbedrijf — dat is wat wij bouwen. Het heet

- ✓ 14 dagen gratis proberen. Altijd opzegbaar. Geen vaste contracten, geen addertjes.
- ✓ Niets belangrijks — een offerte, een factuur, een bericht van een bouwer — 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.

Eerlijk: dit fixt geen kapot bedrijf, en het bepaalt niet hoe een pand wordt gesloopt, test of ruimt geen gevaar op, en vervangt de gecertificeerde mensen niet die dat doen — dat blijft jij, je blik op locatie en je vakkennis. Wat het fixt is het kantoorwerk dat je gratis in het donker deed.