

THE EVERYTHING · PRAKTIJKGIDSEN VOOR VAKBEDRIJVEN

Het **AI**-Hoveniers playbook

Hoe je een hoveniersbedrijf 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 hoveniersbedrijf runnen dat je iemand op kantoor had, een boekhouder betaalde, en dan alsnog op zondag een achtertuin zat te calculeren aan de keukentafel, omdat dat het enige rustige uur was dat je had.

Vandaag boekt een hovenier in zijn eentje met de juiste inrichting meer klussen, offreert hij sneller en krijgt hij eerder betaald dan een bedrijf met zes ploegen verderop — en hij besteedt geen enkele avond aan papierwerk.

Hij is niet slimmer dan jij. Hij legt geen betere klinker. En hij is al helemaal geen computermens — een van de beste die we gezien hebben liep twee jaar geleden nog met een meetwiel en een notitieblok door achtertuinen. Hij had één ding eerder door dan de rest: **de saaie helft van het bedrijf — de telefoon, de offertes, het uitrekenen, de facturen, het achternazitten, het archiveren — kan zichzelf nu doen.** Dus stopte hij zijn energie waar het geld zit: in de tuin, en in de klant.

Dit is het playbook van hoe hij dat doet. Geen "50 prompts om over te typen". Geen tech-praat. Het echte systeem — hoe je erover moet denken, wat je inricht, in welke volgorde, en de fouten waardoor goede hoveniers afhaken net voordat het gaat werken. De verhalen hierin zijn echte vakbedrijven en echte kleine ondernemers waar we mee werken — namen eruit, cijfers erin. Lees het van voor naar achter en je runt een strakker, winstgevender hoveniersbedrijf dan nu, ook als je nooit een cent aan software uitgeeft.

EVEN RECHTUIT OVER JE VAK

Niks hierin berekent een keerwand, bevestigt dat een ontwerp klopt met de hoogtes of met hoe het water weg moet, of vervangt het oordeel van iemand die daarvoor opgeleid is. Het draagt de *administratie*. De aanleg — en de verantwoordelijkheid dat de wand blijft staan, dat het water gaat waar het hoort, en dat het werk gedaan wordt door wie het mag doen — 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 Dicht het gat tussen aanvraag en offerte

De AI rekent de tuin uit vanuit je rondje en jouw prijzen. Jij checkt en verstuurt.

05 Betaald krijgen zonder ongemak

Aanbetaling, termijnen en eindfactuur — op tijd, 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 ÉÉN

Het nieuwe speelveld

Een klant die in een verwaarloosde, scheefliggende achtertuin staat met een Pinterest-bord op haar telefoon, kan niet zien of je een goede hovenier bent. Daar niet. Ze beoordeelt je op wat ze wél kan zien — en daar verliezen de meeste hoveniers stilletjes werk dat ze hadden binnengehaald.

Als iemand eindelijk besluit de tuin te laten doen, belt ze niet één hovenier. Ze belt er vijf, van bovenaan de Google-lijst, en een klus van vijf cijfers gaat naar wie als eerste drie dingen goed doet:

1

Nam je écht op — of belde je meteen terug?

De bestrating en het gazon gaan naar de eerste hovenier die opneemt, niet naar de beste. Loopt het door naar de voicemail, dan ben je hem kwijt voor je de achterom hebt gezien.

2

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

Een heldere offerte in fases voor de tuin binnen een dag wint het van een beter plan dat volgende week komt — elke keer. Ze heeft nog nooit een tuin gekocht. Duidelijk wint het van knap.

3

Was je makkelijk in de omgang?

Duidelijke updates, geen achternabellen, geen "sorry, vergeten te sturen". Makkelijk in de omgang wint de voortuin en de berekening twee zomers later.

Zie je waar geen van drieën over gaat? Hoe goed je als hovenier 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 grond verzetten.

En dit vertelt niemand je: de overkant van de tafel draait al op AI. De ontwerpbureaus maken in een middag een 3D-beeld. De grote aannemers rekenen een hele calculatie in minuten door. De klant die jou belde heeft een chatbot al gevraagd wat een keerwand hoort te kosten en wat "afschot" is — ze heeft een getal in haar hoofd voor jij het poortje opendoet. De vraag is niet of AI de tuinbranche 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 doorlopen. Jij besluit het op dinsdag en draait het op vrijdag. Het speelveld is gekanteld: de kleine, snelle, goed georganiseerde hovenier kan er nu uitzien en presteren als het grote ontwerp- en aanlegbureau — zonder de overhead van dat bureau.

"Maar ik ben geen computermens"

De vakmensen die dit het beste doen ook niet. Een van de snelste die we gezien hebben zit 26 jaar in het vak en pakte drie jaar geleden pas een computer op. 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 vanuit de minigraver, 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 hoveniers al goed in, want je praat een klant voor de kost door een tuin heen.

€ 300–1.000
+ per maand

Wat de meeste klusbeheer- en calculatiesoftware voor het vak kost — en je moet *nog steeds* zelf typen en zelf uitrekenen. 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 één tool aanraken, moeten we rechtzetten 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 rekent uit en typt de offerte. Iemand zit achter een termijn aan. Iemand archiveert de berekening van de constructeur en de plantlijst. Je hele dag heeft de vorm van die aanname — en die aanname is net gestorven.

Automatiseer je oude proces niet. **Teken het opnieuw** — met de AI die alles eerst aanraakt, en jij die toezicht houdt. Drie omslagen in je hoofd, elk geleerd van 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 het depot — "*Ik sta bij de groothandel, ik neem 12 kuub tuinaarde mee en het gebroken puin voor de oprit in de Marslaan*" — en de inkooporder, de kosten en de boekhouding regelen zichzelf. Zijn woorden: "*Het is één appje dat een hoop data doet.*"

Omslag twee — AI eerst, jij daarna

Oude manier: jij doet het werk, misschien helpt een tool. Nieuwe manier: de AI doet de eerste ronde van alles, en jij keurt goed, past aan of steekt er een stokje voor. De offerte is voorgeschreven voor je gaat zitten. Het antwoord staat er voor je de mail opent. De telefoon is opgenomen voor je van de kraan af bent. Een klant omschreef het zo: "*Negen van de tien keer is het perfect. Gewoon — ja, versturen.*" Je werk krimpt tot tien seconden oordeel, in plaats van negentig minuten typen. (En nee — je geeft de sleutels niet weg op dag één. In het begin vraagt het overal toestemming voor, zeker bij geld. Je viert de lijn pas als het dat verdient — hoofdstuk 9.)

Omslag drie — correcties zijn investeringen

Bij normale software herstel je dezelfde fout voor eeuwig. Bij AI herstel je hem één keer. Een hovenier vertelt het dat een standaard bestrating het uitgraven, de fundering en het afzanden, het knipwerk en de storkosten voor de grond omvat — en het antwoordt: *"Dat onthoud ik vanaf nu."* En dat doet het. Corrigeer *"graszoden"* naar *"zoden, dezelfde ochtend gestoken"* voor een bepaalde leverancier, en het gaat nooit meer de fout in. Elke correctie stapelt op. Na een half jaar 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 langs en stel één vraag over elk contactmoment: *"Hoe zou dit eruitzien als de AI het eerst aanraakte?"*

CONTACTMOMENT	DE OUDE MANIER	AI-FIRST
Klant belt, wil de achtertuin laten doen	Voicemail. Klus weg naar wie opnam.	Opgenomen, vastgelegd — achterom en ruwe maat aan de telefoon gevraagd, bezoek ingepland, de budgetvraag al netjes gesteld.
Grond komt twee kuub tekort	Je ziet het donderdag, belt vrijdag, vergeet het maandag.	Gesignaleerd op de dag van levering, automatisch aangekaart — je hoort het alleen als de leverancier het niet oplost.
Prijslijst van de leverancier wijzigt	Bedolven onder 200 mails. Oude prijzen in je volgende offerte.	Eruit gehaald, op je tarieven toegepast — één regel: "klinkers omhoog op vier regels, schors gelijk."
Klus is klaar	Factuur "vanavond". Review nooit gevraagd.	Eindfactuur vanaf de oprit verstuurd. Review gevraagd terwijl ze nog in haar nieuwe tuin staat. Volgende faseesignaleerd.

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

03

HOOFDSTUK DRIE

Nooit meer een klus missen

We beginnen bij het lek dat je het meeste kost en het minste pijn doet — want je krijgt de rekening nooit te zien.

Hoveniers zijn hier verschrikkelijk in, en dat weet je. Je zit in de minigraver met de rupsen in beweging, of je tilt met twee handen een blok van 40 kilo op een laag, en je telefoon trilt ergens in de bus. Hij loopt door. Die beller — een hele achtertuin, een oprit, een keerwand en gazon, echt geld — belt de volgende op de lijst. Weg.

12 klussen

per jaar, ongezien

Stel je mist vier telefoontjes per week (de meeste hoveniers die het druk hebben, missen er meer, zeker in het voorjaar). De meeste zijn het depot, de zodenleverancier, een onderaannemer. Maar stel dat er één per week een echte aanvraag is — een binnentuin, een pakket bestrating en gazon, een keerwand. Dat zijn er een stuk of vijftig per jaar. Tuinen worden stevig vergeleken en de helft prijst een droom die ze nooit aanleggen, dus stel dat je er één op de vier binnenhaalt: dat zijn ruwweg twaalf 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. Ze belt de volgende.

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

Probleem één — het telefoontje dat je niet kon aannemen

Je zit op de machine, je vlakt een zandbed af, of je rijdt met een volle aanhanger door het verkeer. Een AI-receptionist neemt op in de naam van je bedrijf, 24/7, klinkt normaal aan de telefoon, haalt de klusgegevens op — *wat* (bestrating, keerwerk, gazon, berekening, een hele achtertuin), *waar*, *hoe groot*, en de twee vragen die bepalen of de klus je zaterdag überhaupt waard is: *kan er een machine door de achterom*, en *wat hadden ze ongeveer willen uitgeven*. Het zet het bezoek in je agenda en appt je een samenvatting voor je van de machine af bent. Het neemt geen koffiepauze, 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 vanuit de bestuurdersstoel gezegd *"ja, ik stuur je donderdag een prijs voor de wand en het gazon"* — en was het bij de volgende klus weg? Je bent niet ongeorganiseerd. Je hebt het druk, en je hoofd is je archief. Hier verandert AI-first wat een telefoon eigenlijk *is*:

- **Elk gesprek wordt vastgelegd.** Opgenomen, uitgeschreven, bij de klus gearchiveerd. Tien weken later, als de klant zegt "maar je zei dat de berekening erbij zat", kun je nakijken wat er echt gezegd is.
- **De beloftes komen er vanzelf uit.** "Prijs voor donderdag." "De groothandel bellen over de levertijd van de natuursteen." "De constructeur vragen naar de wand boven de meter." Uit het gesprek getrokken — jij schrijft niks op, want je zat te rijden.
- **De beloftes zitten jou achterna.** Donderdagochtend: "Je zei tegen de klus in de Marslaan dat ze vandaag hun tuinprijs zouden 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 ving de tuin, het adres, de toegang en de ruwe omvang — dus de offerte is geen herinnering op een lijstje, het is een concept dat klaarstaat als je stilstaat.

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 een zaterdag in mei.
- ✓ Een doorzoekbaar transcript van elk gesprek — "wat spraken we af over de drainage achter de wand?"
- ✓ Beloftes die ergens landen waar ze jou achternazitten — geen blocnote, geen geheugen.
- ✓ Klusgegevens uit het gesprek die de klus in stromen — niet drie keer overgetypt.

DE DOE-HET-ZELFVERSIE

Schakel je nummer door naar een telefoonservice met een strak script — naam, wijk, wat ze willen laten doen, achterom, wanneer ze hopen te starten. En spreek je beloftes in voor je wegrijdt. Alleen dat al wint klussen.

DE VOOR-JE-GEDAAN-VERSIE

Een alles-in-één AI-telefoonsysteem (zoals The Everything doet) dekt de hele standaard af — opgenomen, uitgeschreven, beloftes achternagezeten, offerte voorgeschreven vanuit het gesprek. Hoe dan ook: laat nooit een telefoontje — of een belofte — vallen.

04

HOOFDSTUK VIER

Dicht het gat tussen aanvraag en offerte

Hier wordt je bedrijf gewonnen of verloren: de twee weken tussen "kom je even kijken" en een getal in haar hand.

Dit gebeurt er echt. Je staat anderhalf uur in de achtertuin te praten over hoogtes, het afschot naar de schutting van de burens, of de minigraver door de achterom past, wat ze op Pinterest zag. Je zegt "ik stuur het je toe". Dan kom je gesloopt thuis, en de calculatie — bestratingsoppervlak, fundering, grond eruit, wandblokken, zoden, berekening, beplanting, machinehuur, storkosten — gebeurt om half tien 's avonds. Of volgende week dinsdag. Ondertussen heeft ze twee andere prijzen opgevraagd in dezelfde week dat ze jou zag, en een daarvan lag er binnen twee dagen.

Snelheid

wint offertes

Niet prijs. Snelheid — en duidelijkheid. De hovenier wiens offerte binnenkomt terwijl ze jou nog in haar tuin voor zich ziet, wint schokkend vaak, zelfs als hij duurder is. Bij een tuin van vijf cijfers vertelt een snelle, heldere prijs in fases haar het enige wat ze wil weten: deze man heeft het op orde en hij komt opdagen en maakt het af.

Het oude advies was "gebruik sjablonen, offereer vanaf je telefoon". Vergeet dat. AI-first offereen betekent **de AI rekent de tuin uit. Jij checkt.** Zo ziet dat eruit in een echt hoveniersbedrijf.

- **Jij praat, het bouwt.** Loop de tuin door, dicteer wat je ziet — "56 vierkante meter grindbeton, 150 fundering, blokkenwand van 900 hoog over 14 meter aflopend naar de achterhoek, drainagebuis en drainagegrind erachter, 90 vierkante meter zoden, druppelslang naar de borders, één meter achterom dus alles gaat met de kruiwagen, drie dagen machine, vier containers grond" — en het maakt daar een geprijsde, uitgesplitste offerte in fases van, op jouw sjabloon.
- **Het prijst vanuit JOUW historie.** Voer het je oude offertes en het leert je tarieven, je marges, je prijs per vierkante meter bestrating en per meter wand. Andere tarieven voor een aannemer waar je voor onderaanneemt dan voor een particulier? Het houdt ze uit elkaar.
- **Het kent je regels — omdat je ze één keer leerde.** Wat "leveren en aanleggen" inhoudt, je standaard inbegrepen en uitgesloten, je toeslag als de machine er niet in kan en alles gekruid moet worden, je verlies op knipwerk. Leer het als een leerling; anders dan een leerling vergeet het nooit.
- **Het vangt wat jij vergat.** Een echt vakbedrijf voerde een werkrapport in, en de offerte van de AI kwam terug inclusief de reistijd die een betaalde calculator bij diezelfde klus had weggelaten. Het wordt niet moe om half tien 's avonds en vergeet de storkosten, het transport van de machine of de drainagebuis niet. Dat is het punt.
- **Het kan zelfs prijzen ophalen.** Weet je de dagprijs van een pallet blokken of een kuub tuinaarde niet? Het kijkt bij de leverancier en zet hem erin — corrigeer het als het de verkeerde pakte, en het onthoudt het voorgoed.

2–3 dagen

→ halve dag

Een aannemer waar we mee werken — 26 jaar in het vak, 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.

Drie gewoontes die het gat definitief dichten

Vraag het budget aan de telefoon, niet bij het derde bezoek. Ze heeft een Pinterest-bord en geen getal, en ze houdt het niet achter — ze weet het oprecht niet. Netjes en vroeg gevraagd ("de meeste tuinen van dit formaat komen ergens tussen X en Y uit — is dat ongeveer waar je aan dacht?") vertelt ze het, en stop je met halve dagen weggeven aan klussen die er nooit gingen komen. De AI kan het al bij het eerste gesprek vragen, voor je een zaterdag verbrandt.

Offreer de vorm, niet de roman. Een calculatie van twaalf kantjes met elke klinker geteld kost je een avond en leest als huiswerk. Drie heldere fases — *grondwerk en drainage / keerwerk en bestrating / gazon, berekening en beplanting* — met wat erin zit en wat eruit, wint meer werk en kost tien minuten om na te lopen. Houd de detailcalculatie voor jezelf; stuur haar de vorm.

En dan het stuk dat iedereen overslaat — de opvolging. Eén bericht, twee dagen later: *"Even checken of je de prijs voor de tuin binnen hebt — ik loop de fases graag met je door."* Dat ene bericht wint meer klussen dan zakken met je prijs ooit doet, want de meeste concurrenten sturen het nooit. Ze weegt meer geld af dan ze aan iets anders dan de auto en het huis heeft uitgegeven, en een rustig duwtje op het juiste moment is vaak alles wat nodig is. AI-first is de opvolging geen gewoonte die je moet opbouwen. Het is iets dat gewoon gebeurt.

HET GAAT NIET OM DE SOFTWARE

Het gaat om de standaard: dezelfde week, helder, in fases, geprijsd vanuit je eigen getallen, opgevolgd. Een hovenier 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 hoveniers een tweede onbetaalde baan is waar niemand 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. Bij een aanleg is dat hard: je hebt de groothandel al betaald voor de blokken, de klinkers en 30 kuub grond, en de machinehuur staat op de pas, weken voor de termijn binnen is.

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

Het systeem dat je voorblijft bij een aanleg van weken

1

De aanbetaling dekt het materiaal — en staat in de offerte, het is geen gunst die je vraagt

Je aanbetaling is geen vertrouwensoefening, het zijn de pallets blokken, de klinkers en de grond die je op haar naam gaat kopen. Zet dat in de offerte, in één gewone regel, en niemand kijkt ervan op. Vraag je het achteraf, dán wordt het ongemakkelijk.

2

Factureer de fase op de dag dat je hem afmaakt

Grondwerk en drainage klaar. Keerwerk en bestrating klaar. Gazon, berekening en beplanting klaar. Elk daarvan is een termijn, verstuurd vanuit de bus op de middag dat je hem haalt: "termijn twee van de klus in de Marslaan." Regels rechtstreeks uit de offerte. Factureer terwijl je gaat en je financiert de aanleg nooit uit eigen zak.

3

Maak betalen belachelijk makkelijk

Een betaallink wordt sneller betaald dan "hier zijn mijn bankgegevens". Haal elke stap weg tussen willen betalen en betaald hebben.

4

Automatiseer de vriendelijke duwtjes — en verscherp alleen als het moet

Een vriendelijke herinnering op dag 3, 7 en 14 — automatisch, zodat jij hem nooit stuurt. De meeste betalen bij duwtje één of twee. De zeldzame achterblijver krijgt een steviger, nog steeds professioneel bericht. Jij blijft de hele weg de aardige, en dat telt als je morgenochtend weer in haar tuin staat.

En omdat geld geld is: dit is de ene plek waar je de AI in het begin aan de korte lijn houdt. Het schrijft voor, jij keurt goed, elke keer — tot je het een maand lang gelijk hebt zien hebben en je zegt dat het mag stoppen met vragen.

06

HOOFDSTUK ZES

De mailbox die zichzelf runt

Je mailbox is waar stil geld weglekt en stress binnenlekt.

Overzichten van de groothandel, vragen van klanten, bestellingen van grond en steen, prijslijstwijzigingen, de aannemer achter een meerwerkje aan, de berekening van de constructeur voor de wand, de plantlijst van de kwekerij, de mail van de burens over de erfgrans — alles door elkaar met rommel, alles binnenkomend terwijl jij tot je knieën in een sleuf staat. Een filiaalmanager waar we mee werken begon met een achterstand van 24.000 mails: *"Ik las een mail en dan raakte hij kwijt. Ik kon hem niet eens meer terugvinden."*

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

- **Getrieerd.** De drie mails die er vandaag toe doen drijven naar boven, met waarom erbij — "dit is de berekening van de constructeur die je nodig hebt voor je donderdag de fundering van de wand stort." De prijsvragers worden eruit gefilterd voor ze je een gedachte kosten.
- **Voorgescreven.** Routineantwoorden — "ja, we doen keerwanden en bestrating", "we zitten vol tot eind voorjaar", "hier is een richtprijs per vierkante meter" — staan geschreven en klaar. Je kijkt, past aan, verstuurt.
- **Beantwoord op verzoek.** Diezelfde manager vraagt nu gewoon: "wat is de laatste prijswijziging van de leverancier?" — en het vindt de nieuwste meteen, zelfs als het een fabrikant moet koppelen 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 grond of de verkeerde partij klinkers en het is een vrachtwagenrit en je marge weg. Bij een ander factureerde een leverancier per ongeluk met 50% verschil — automatisch gesignaleerd voor hij betaald was.

Het gaat niet om een slimmere mailbox. Het gaat erom dat een tuinaanvraag van vijf cijfers nooit meer sterft onderop een stapel leveranciersoverzichten.

07

HOOFDSTUK ZEVEN

Je digitale kantoormanager

Elk hoveniersbedrijf heeft een kantoormanager. Meestal ben jij het, om 22.00 uur.

+20 klussen
in één week

De administratief medewerker van een aannemersploeg had 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 welke klus zit de ploeg, is de grond geboekt, zijn de blokken geleverd, is de machine uit de huur, waar zijn de foto's van de Marslaan. Je hoeft haar niet aan te nemen. Je hebt het systeem nodig dat zij zou draaien.

De ochtendbriefing

Voor je de sleutel omdraait: de klussen op volgorde, wat wanneer komt, wie je moet hebben voor een termijn, welke onderaannemer, en wat je gaat bijten. Twee minuten met koffie — je ploeg ook.

Als het weer het schema sloopt

Je kunt niet bestraten in modder of zoden in een moeras leggen. Vier dagen regen: de schade is niet de verloren dagen — het zijn de zes klanten die niemand belde, de grond die niemand verzette, en de machine die op de huur staat. Al-first wordt één zin — "we liggen eruit tot donderdag, schuif alles op" — zes berichten, een verzette levering, een belletje naar de verhuur en een schema.

Klusedossiers die zichzelf bouwen

Elke foto, offerte, termijn en notitie hangt aan de juiste klus — zodat als ze over anderhalf jaar belt over de berekening, de hele historie er staat, en niet over je fotorol en drie appgesprekken. Je voor-en-na's worden gearchiveerd, niet kwijtgeraakt — en dat telt hier zwaarder dan in welk vak ook.

Het papierwerk zonder de weerzin

Het papierwerk van het vak — de berekening van de constructeur voor de wand, de plantlijst, de melding van kabels en leidingen voor je de grond in gaat, de bonnen van de grond en de materialen, de post van de gemeente — wordt opgevraagd, bij de klus vastgelegd en bewaard waar je het terugvindt. Nooit voor je verzonnen, en nooit een vervanging voor je eigen verantwoordelijkheid of die van een constructeur — alleen behoed voor kwijtraken.

08

HOOFDSTUK ACHT

Lijk twee keer zo groot als je bent

Een geheim waarvan de grote bedrijven afhangen dat jij het niet weet: "professioneel lijken" is grotendeels presentatie — en presentatie is nu bijna gratis.

Een ploeg van twee en een ontwerp- en aanlegbureau van vijftig man kunnen dezelfde vlekkeloze, gebrande offerte in fases sturen. Zij ziet het verschil niet — dus de kleine die de moeite neemt, wordt behandeld als de grote, en kan als de grote rekenen. Bij een tuin van vijf cijfers wordt bij de eerste presentatie het prijsbezwaar gewonnen of verloren, want het is het enige bewijs dat ze heeft dat je het ook echt afmaakt.

Het aanbevelingsvliegwiel — met opzet, niet per ongeluk

- B** **Behouden** — maak de hele aanleg makkelijk en helder, zodat ze je zonder nadenken terug zou vragen.
- R** **Recensie** — vraag de Google-review op het moment dat ze het gelukkigst is, staand in de afgeronde tuin op de dag dat de zoden erin gaan, 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. Tuinaanleg is het zichtbaarste vak dat er is: haar tuin is een reclamebord waar elke buur langsloopt. "Ken je nog iemand die naar zijn tuin kijkt? Die zouden we net zo goed verzorgen als jou."
- M** **Meer verkopen** — de voortuin die ze zei hierna te willen; de berekening die ze naar fase twee schoof — dat staat in het transcript van het gesprek, weet je nog. Een herinnering op het juiste moment maakt van één klus er drie.

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

BEGIN VANDAAG — ZELFS ZONDER EEN GREINTJE TECHNIEK

Vraag elke blijf klant om een review voor je de aanhanger inlaadt, en stuur nette voor-en-na-foto's mee met de eindfactuur. Een tuinmetamorfose fotografeert beter dan wat dan ook in de bouw — 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 hoveniers het niet aan de praat krijgen, is dat ze alles tegelijk proberen, halverwege een aanleg omvallen en teruggaan naar 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 begint de hele exercitie meteen terug te betalen, en het is degene die je als eerste voelt.

2

Week 2 — Dicht het gat tussen aanvraag en offerte

De AI schrijft de calculatie voor vanuit je rondje en je oude prijzen; jij corrigeert — en elke correctie is een les die het bijhoudt. Budget gevraagd bij het eerste gesprek, offerte dezelfde week de deur uit, in fases, met de opvolging op dag twee. Kijk je scoringspercentage bewegen.

3

Week 3 — Repareer het betaald krijgen

Aanbetaling in de offerte, termijnen op de dag dat je ze haalt, makkelijk betalen, automatische herinneringen — met jou die alles rond geld goedkeurt tot het de lijn heeft verdiend. De week waarin je banksaldo niet meer op het randje staat.

4

Week 4 — Geef het kantoor uit handen

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

Waarom alle vier? Omdat één proces nooit veel voelt. Eén geautomatiseerd proces krijgt een schouderophalen. Drie is waar het "niet te geloven"-moment gebeurt — want dan beginnen de stukken met elkaar te praten. Het gesprek wordt de offerte. De offerte wordt de termijnen. De eindfactuur wordt de review. Dan is het geen tool meer, maar een systeem.

DOE HET IN JANUARI, NIET IN APRIL

In het voorjaar staat de telefoon roodgloeiend en zit je drie weken vooruit vol. In de winter heb je de uren en geen werk — en dat is precies het verkeerde moment om in de loods niks te zitten doen. Richt dit in de stille maanden in, zodat het al draait als de eerste warme zaterdag komt.

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

Je vertrouwt een nieuwe leerling op dag één ook niet de minigraver en de laser toe. Hier net zo:

1

Week 1–2: het vraagt overal naar

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

2

Week 3–4: het vraagt naar het belangrijke

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

3

Vanaf maand twee: het vraagt naar de uitzonderingen

Je hebt het weken gelijk zien hebben. Nu draait het, en jij krijgt de ochtendbriefing en de signalen. Je bent nog steeds de baas — je bent alleen gestopt met het knelpunt zijn.

De lijn die het nooit overgaat

De AI schrijft voor, zit achterna, antwoordt, plant en organiseert. Het beslist niet dat een wand zonder berekening wel goed zit, dat het afschot klopt, of dat het water niet in de schuur van de burens eindigt. Keerwanden boven de hoogte waarop het geen kwestie van gezond verstand meer is, water dat naar het perceel hiernaast gaat, en wat er binnen je eigen kunnen valt, zijn jouw beslissing en jouw verantwoordelijkheid — en waar een constructeur of de gemeente nodig is, is dat een mens met een handtekening, geen software. Gebruik het om de saaie helft van je nek te krijgen, niet om die lijn te verschuiven.

De fouten waardoor goede hoveniers afhaken voor het gaat werken

- **Alle vier de weken tegelijk doen.** Niet doen. Eén per week. Elke week bankt een winst voor je de volgende toevoegt.
- **AI op het oude proces plakken.** Als je elke calculatie nog steeds in dezelfde oude software typt en de AI vraagt om 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 opzet "als het rustiger wordt". Het wordt nooit rustiger — en als het dat wordt, is het januari en heb je de telefoon nodig.



VOOR JE DIT WEGLEG

De 2-minuten lekcheck

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

- ☐ Ik mis regelmatig telefoontjes terwijl ik op een machine of in de tuin sta — en ik weet niet hoeveel klussen me dat gekost heeft.
- ☐ Ik heb deze maand iemand een prijs of een terugbelverzoek beloofd — en het vergeten tot ze me erop aansprak.
- ☐ Mijn offertes duren meer dan een week na het bezoek, en ik maak ze 's avonds voor niks.
- ☐ Ik heb een uur door een achtertuin gelopen zonder ooit te weten wat ze wilden uitgeven.
- ☐ Ik volg niet altijd op nadat ik een prijs gestuurd heb.
- ☐ Ik heb het materiaal van een klus uit eigen zak voorgeschooten omdat de termijn te laat de deur uit ging.
- ☐ Ik heb de afgelopen maand een ongemakkelijk "even over die factuur"-bericht gestuurd.
- ☐ Als het regent, horen mijn klanten het laat — of niet.
- ☐ Mijn mailbox geeft me stress, en belangrijke dingen raken bedolven.
- ☐ Ik vraag niet elke blijde klant om een review, en mijn voor-en-na's staan vast op mijn telefoon.

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 termijnen factureert, je facturen achternazit en je kantoor runt, alles in één, deze week werkend in jouw hoveniersbedrijf — 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 termijn, 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 ontwerpt de tuin niet, berekent de wand niet en neemt het werk niet over — dat blijft jij en jouw verantwoordelijkheid. Wat het wél repareert, is de kantoorbaan die je al na donker voor niks doet.