

THE EVERYTHING · PRAKTIJKGIDSEN VOOR VAKBEDRIJVEN

Het **AI**-Stukadoors playbook

Hoe je een stukadoors- en gipsplaatbedrijf 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 stukadoorsbedrijf runnen: iemand op kantoor inhuren, een boekhouder betalen, en 's avonds alsnog een woning van de tekening opmeten aan de keukentafel als de kinderen op bed lagen.

Vandaag boekt een zzp'er met de juiste aanpak meer klussen, offreert sneller en krijgt eerder betaald dan een ploeg van tien man verderop — en verliest geen enkele avond aan papierwerk.

Hij is niet slimmer dan jij. Hij is geen betere stukadoor. En hij is al helemaal geen computermens — een van de besten die we hebben gezien rekende twee jaar geleden zijn vierkante meters nog uit met een rolmaat en een blocnote. Hij had gewoon één ding eerder door dan de rest: **de saaie helft van het bedrijf — de telefoontjes, het opmeten, de offertes, de termijnen, het achternazitten, het archiveren — kan nu zichzelf doen.** Dus stopte hij zijn energie waar het geld zit: in het vak en bij de klant.

Dit is het playbook voor hoe hij dat doet. Geen "50 prompts om te kopiëren". Geen tech-onzin. Het echte systeem — hoe je erover moet denken, wat je opzet, in welke volgorde, en de fouten waardoor goede stukadoors afhaken vlak voordat het klikt. De verhalen hierin gaan over echte vakmensen en echte kleine bedrijven waarmee we werken — namen weggelaten, cijfers behouden. Lees het van begin tot eind en je runt een strakker, winstgevender bedrijf dan nu — ook als je nooit een cent aan software uitgeeft.

EVEN RECHTUIT OVER JE VAK

Niks hierin tekent een stucwerk- of gipsplaatklus af, verklaart dat een brandwerende of vochtbestendige opbouw volgens systeem is aangebracht, of vervangt jouw oordeel over de ondergrond, over stof- en silicabeheersing, over werken op hoogte, of over de afwerkingsgraad die een plafond aankan. Het draagt de *administratie*. Het vak — en de verantwoordelijkheid dat het klopt en scheurvrij blijft — blijft van jou, van begin tot eind.

Wat erin staat

01 Het nieuwe speelveld

De 3 dingen waarop aannemers en bewoners je beoordelen — en waarom de andere kant allang AI gebruikt.

02 Denk AI-first

Stop met AI vastplakken op oude gewoontes. Teken je bedrijf opnieuw, waarbij AI overal het eerst aan zit.

03 Mis nooit meer een klus

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

04 Offreer voordat je van de steiger af bent

De AI bouwt de calculatie uit de tekening en jouw tarieven. Jij checkt en verstuurt.

05 Krijg betaald zonder gênant achternazitten

Termijnen op tijd, de inhouding bijgehouden, en nul cringe herinneringsberichtjes.

06 De inbox die zichzelf runt

Gesorteerd, voorbereid, en met een oog op je geld — zelfs voorgelezen tijdens het rijden.

07 Je digitale kantoormanager

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

08 Lijk twee keer zo groot als je bent

Alles in je eigen huisstijl, werk dat niet van één aannemer komt, en een vliegwielt dat zichzelf voedt.

09 De omschakeling in 30 dagen

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



De 2-minuten lekkage-check

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

01

HOOFDSTUK ÉÉN

Het nieuwe speelveld

Een bewoner die staart naar een plafond dat na een lekkage naar beneden is gekomen, kan niet zien of je een goede stukadoor bent. Niet op dat moment. Ze beoordelen je op wat ze wél zien — en daar verliezen de meeste stukadoors stilletjes werk dat ze zo hadden binnengehaald.

Als iemand eindelijk iets gaat doen aan dat vlekkerige plafond, die scheur in de hoek of de verbouwing die stilligt omdat er geen stukadoor is, belt hij er niet één. Hij belt er vijf, gewoon van boven de Google-lijst, en de klus gaat naar wie als eerste drie dingen goed doet:

1

Nam je daadwerkelijk op — of belde je meteen terug?

De klus na de lekkage gaat naar de eerste stukadoor die opneemt, niet naar de beste. Loopt het naar de voicemail, dan is hij weg voordat je ergens naar hebt gekeken.

2

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

Een verzorgde offerte met de vierkante meters, de schaduwvoegen en de verlaagde plafonds apart benoemd, dezelfde dag in hun inbox, verslaat een bedrag door de telefoon volgende week — elke keer weer.

3

Was zakendoen met jou makkelijk?

Duidelijke data, geen achternazitten, geen "sorry, vergeten te sturen". Makkelijk zakendoen is precies wat een aannemer koopt als hij kiest wie zijn volgende twaalf woningen doet.

Merk je wat geen van die dingen zijn? Hoe vlak je wanden zijn of hoe strak je hoeken lopen. Alle drie gaan over **administratie en communicatie** — precies het spul waar je een hekel aan hebt en nooit tijd voor hebt na een dag op de steiger.

En dit vertelt niemand je: de andere kant van de tafel draait allang op AI. De calculator van de aannemer prijst een hele woning in minuten uit het model. De projectbouwers jagen hun planning erdoorheen en weten tot op de dag wanneer ze je op de bouw willen. De verzekeraar checkt elke regel van je herstelbegroting tegen zijn tarieven op het moment dat je hem uploadt. De vraag is niet óf AI het stukadoorsvak in komt — hij zit er al in. 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 trainingsprogramma's optuigen. Jij kunt op dinsdag besluiten en vrijdag draaien. Het speelveld is net gekanteld: de kleine, snelle, goed georganiseerde stukadoor kan er nu uitzien en presteren als de grote aannemer — zonder diens overhead.

Wat je hardop moet zeggen: drie aannemers *zijn* je bedrijf

De meeste stukadoors halen het meeste werk uit een handvol aannemers. Het is efficiënt, het is stabiel, en het is het grootste risico dat je draagt. Eén van hen valt stil, wordt overgenomen of haalt een goedkopere ploeg binnen, en een derde van je jaar verdwijnt in een telefoontje dat je nooit kreeg. Niks in dit playbook zegt: zeg je aannemers op — dat is goed werk. Het zegt dat de particulieren, de VvE's en de verbouwers degenen zijn die je mobiel bellen en de voicemail krijgen. Die telefoontjes zijn de goedkoopste verzekering die je ooit koopt tegen een aannemer die stilvalt, en je mist ze op dit moment gratis.

"Maar ik ben geen computermens"

De vakmensen die hier het best in zijn, ook niet. Een van de snelste starters die we hebben gezien is een ondernemer met 26 jaar ervaring in het vak die pas drie jaar geleden voor het eerst een computer aanraakte. Zijn woorden: *"Maak je geen zorgen over spelling. Maak je geen zorgen over grammatica."* Als je een appje kunt sturen of een spraakbericht kunt inspreken, kun je alles in dit playbook draaien. Goed kunnen typen was de oude eis. Kunnen *zeggen* wat je wilt is de nieuwe — en daar zijn stukadoors al goed in.

€ 300–1.000
+ per maand

Wat de meeste klusbeheer- en calculatiesoftware voor vakbedrijven kost — en je moet *nog steeds* zelf typen en zelf opmeten. Een ondernemer die we kennen betaalde duizend euro per maand, sommige maanden drie keer zoveel, voor software die zijn ploeg amper gebruikte. 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 kans. Dit playbook gaat over hoe je erdoorheen loopt.

02

HOOFDSTUK TWEE

Denk AI-first

Voordat we ook maar één tool aanraken, moeten we veranderen hoe je hierover denkt — want de grootste fout is niet de verkeerde software kopen. Het is AI vastplakken op je oude manier van werken en je 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 telt de platen en de meters van de tekening en typt de offerte. Iemand dient de termijn in vóór de deadline van de aannemer. Iemand archiveert de veiligheidspapieren en de systeembladen. Je hele dag is om die aanname heen gevormd — en die aanname is zojuist gestorven.

Automatiseer je oude proces niet. **Teken het opnieuw** — met de AI die overal het eerst aan zit, en jij die toezicht houdt. Drie mentale omslagen, stuk voor stuk geleerd van een echt vakbedrijf waarmee we werken:

Omslag één — delegeer uitkomsten, niet stappen

Stop met denken "welke knoppen moet ik indrukken". Je praat nu tegen je bedrijf zoals je tegen een goede rechterhand praat: noem de uitkomst, laat het de stappen uitzoeken. Eén ondernemer annuleerde een factuur, maakte hem pro rata opnieuw op en mailde de klant — door precies dat te zeggen, in één zin. Een ander koopt materiaal door één bericht te sturen vanaf de balie — *"Ik sta bij de groothandel, ik neem veertig platen van 12,5, zes vochtwerende, dertig meter metal stud en acht zakken afwerkpleister mee voor de klus in Zuiderveld"* — en de inkooporder, de kosten en de boekhouding regelen zichzelf. Zijn woorden: *"Het is één appje dat gewoon een hele hoop data doet."*

Omslag twee — AI eerst, jij tweede

Oude manier: jij doet het werk, misschien helpt een tool. Nieuwe manier: de AI doet van alles de eerste slag, en jij keurt goed, past aan of overruled. De offerte is opgesteld voordat je gaat zitten. Het antwoord is geschreven voordat je de mail opent. Het telefoontje is beantwoord voordat je van de steiger af bent. Een klant beschreef de routine: *"Negen van de tien keer is het perfect. Gewoon — ja, versturen."* Je werk krimpt tot tien seconden oordeel, geen veertig minuten typen. (En nee — je geeft niet op dag één de sleutels uit handen. In het begin vraagt het overal toestemming voor, vooral bij geld. Je viert de teugel als het dat verdient — hoofdstuk 9.)

Omslag drie — correcties zijn investeringen

Bij gewone software herstel je dezelfde fout tot in het oneindige. Bij AI herstel je hem één keer. Een stukadoor vertelt het dat zijn vierkantemeterprijs het aanbrengen, uitvlakken en schuren dekt maar nooit het schuren van een schuin dakvlak, en dat hoekprofielen en schaduwvoegen per strekkende meter apart gaan — het antwoordt: *"Dat onthoud ik voortaan."* En dat doet het. Vertel het dat een bepaalde aannemer altijd een strakke aansluiting op de verlaagde plafonds wil en nooit een lijst, en het gaat nooit meer de mist in. Elke correctie stapelt op. Na een half jaar offreert het zoals jij, schrijft het zoals jij en kent het jouw regels — omdat je het één keer hebt geleerd.

De oefening: opnieuw bedenken

Loop door je bedrijf en stel bij elke interactie één vraag: *"Hoe zou dit eruitzien als de AI er het eerst aan zat?"*

INTERACTIE	DE OUDE MANIER	AI-FIRST
Bewoner belt over een plafond met waterschade	Voicemail. Klus weg naar wie wél opnam.	Beantwoord, vastgelegd, ingepland voor een kijkje — offerte opgesteld nog voor het ontbijt.
Levering platen komt incompleet en in de verkeerde dikte	Je merkt het donderdag, zit erachteraan vrijdag, vergeet het maandag.	Gesignaleerd op de dag van levering, automatisch nagevraagd — je hoort er alleen van als ze het niet oplossen.
Nieuwe prijslijst van de groothandel komt binnen	Bedolven onder 200 mails. Oude tarieven op je volgende offerte.	Eruit gehaald, verwerkt in je tarieven — één regel: "platen en pleister omhoog op negen artikelen."
Klus is klaar	Termijn "vanavond". Nooit om een review gevraagd.	Termijn verstuurd vanaf de oprit. Review gevraagd terwijl ze nog dolblij zijn. Volgende klusesignaleerd.

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

03

HOOFDSTUK DRIE

Mis nooit meer een klus

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

Stukadoors zijn hierin de grootste zondaars, en dat weet je. Je staat op stelten met een spaan in de ene hand en een plakspaan in de andere, of de schuurmachine draait en je hebt een masker op, telefoon zoemt ergens onder een afdekzeil. Hij loopt uit. Die beller — een verbouwing die stilligt omdat er geen stukadoor is, een bewoner met een plafond eruit, een aannemer die maandag iemand nodig heeft — belt de volgende op de lijst. Weg.

€ 15.000
+ per jaar, ongezien

Stel je mist vier telefoontjes per week (de meeste drukke stukadoors missen er meer). De meeste zijn de groothandel, de uitvoerder of een leverancier — geen klant. Stel één per week is een echte aanvraag: een particulier, een VvE, een verbouwing. Dat zijn 52 aanvragen per jaar. Stel één op de drie had geboekt — ze vragen drie offertes, maar op dat lijstje kom je alleen als je opneemt. Dan is dat zo'n 17 klussen. Meestal klein — een plafond uitvlakken, een kamer stucen, een verlaagd plafond — af en toe een hele verbouwing; noem het gemiddeld € 900. Ruwweg € 15.000 per jaar dat regelrecht naar wie daarna opnam loopt. Je voelt het nooit, omdat je nooit wist dat de telefoon ging. (Ter illustratie — maar reken het eens voor jezelf uit en het gaat schrijven.)

En de clou: de klant die jou belt, spreekt geen voicemail in. Die 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 stukadoors denken alleen aan het eerste.

Probleem één — het telefoontje dat je niet kon aannemen

Je staat op stelten, je trekt een laag, je staat op een rolsteiger in een trapgat, of je rijdt met een bus vol platen. Een AI-receptionist neemt op in de naam van je bedrijf, 24/7, klinkt gewoon aan de telefoon, haalt de details op — *wát* (plafond eruit, scheuren, een verbouwing om te beplaten en te stucen, een hele woning), *wáár*, en *hoe groot* — zet het kijkje in je agenda, tilt de spoedklussen naar boven, en appt je een samenvatting voordat je van de steiger af bent. Het neemt geen pauze, wordt niet ziek, en kost een fractie van een medewerker.

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

Even eerlijk: hoe vaak heb je vanuit de bus gezegd *"komt goed, donderdag heb je een prijs voor dat plafond"* — en tegen de volgende klus is het weg? Je bent niet ongeorganiseerd. Je hebt het druk, en je hoofd is je archief. Hier verandert AI-first wat een telefoon überhaupt *is*:

- **Elk telefoontje wordt vastgelegd.** Opgenomen, uitgetypt, gearchiveerd bij de klus. Zes weken later, als de aannemer zegt "ik heb je nooit gezegd de verlaagde plafonds weg te laten", kun je terugkijken wat er echt gezegd is.
- **De beloftes komen er automatisch uit.** "Prijs voor donderdag." "De groothandel bellen over die platen van 3 meter." Uit het gesprek gehaald — je schrijft niks op, want je was aan het rijden.
- **De beloftes zitten jónu achterna.** Donderdagochtend: "Je hebt de expert beloofd dat hij vandaag de herstelbegroting krijgt — zal ik het in gang zetten?" De opvolging die je concurrenten nooit versturen, gebeurt nu elke keer.
- **En als het heeft wat het nodig heeft, start het werk zichzelf.** Het telefoontje legde de klus, het adres en de omvang vast — dus de offerte is geen herinnering op een lijstje, maar een concept dat klaarstaat zodra je stopt langs de kant.

Waar je op moet staan — hoe je het ook oplost

- ✓ Elk telefoontje beantwoord in de naam van je bedrijf — ook om 19:00, ook op zaterdag.
- ✓ Een doorzoekbaar transcript van elk gesprek — "wat spraken we ook alweer af over die schaduwvoeg?"
- ✓ Beloftes belanden ergens dat jónu achterna zit — geen blocnote, geen geheugen.
- ✓ Klusdetails uit het gesprek stromen door naar de klus — niet drie keer overgetypt.

DE DOE-HET-ZELF-VERSIE

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

DE VOOR-JE-GEREGELD-VERSIE

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

04

HOOFDSTUK VIER

Offreer voordat je van de steiger af bent

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

Dit gebeurt er in werkelijkheid. De aannemer mailt je dinsdag een set tekeningen en wil een prijs. Je zegt "die stuur ik je vanavond" — dan kom je gesloopt thuis, onder het stof, de kinderen moeten eten, en het opmeten gebeurt om half tien 's avonds. Of morgen. Of donderdag. Ondertussen liggen er al twee andere prijzen in zijn inbox.

Snelheid

wint offertes

Niet prijs. Snelheid. De stukadoor wiens prijs binnenkomt terwijl de aannemer zijn planning nog invult, wint verrassend vaak — zelfs als hij duurder is. Een snelle, professionele offerte laat precies zien wat de aannemer wil: deze vent heeft zijn zaken op orde.

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

- **Jij praat, het bouwt.** Lees de tekening en spreek in wat je ziet — *"tweehonderdveertig vierkante wanden en plafonds, 12,5 door het hele huis, vochtwerend in de badkamer en de wasruimte, tweeënnegentig strekkende meter schaduwvoeg, strak aansluiten op de twee verlaagde plafonds in de keuken, 3,3 hoge plafonds in de woonkamer dus het is een tilklus"* — en het maakt daar een geprijsde, gespecificeerde offerte van op jouw sjabloon.
- **Het prijst op basis van JOUW historie.** Voer het je oude offertes en het leert je tarieven — je vierkantemeterprijs voor aanbrengen en afwerken, je marges. Andere tarieven voor een aannemer die je twaalf woningen per jaar doet dan voor een eenmalige particulier? Het houdt ze uit elkaar.
- **Het kent je regels — omdat je ze één keer hebt geleerd.** Wat je vierkantemeterprijs wel en niet omvat, je toeslag op plafonds boven de 2,7, je snijverlies op platen. Leer het aan zoals een leerling; anders dan een leerling vergeet het nooit.
- **Het vangt de vervelende dingen die jij had opgegeten.** De verlaagde plafonds. De ronde wand in de hal. Het trapgat dat niemand opmat. De reparaties die de tekening niet toont. Precies de regels die je om half tien 's avonds vergeet — en precies waar een klus van winstgevend naar liefdadigheid gaat.
- **Het kan zelfs prijzen ophalen.** Weet je de dagprijs van een vochtwerende plaat niet? Het checkt de groothandel en zet hem erin — jij verbetert het als het het verkeerde pakte, en het onthoudt het voorgoed.

2–3 dagen

→ halve dag

Een vakbedrijf waarmee we werken — 26 jaar in het vak, raakt amper een computer aan — verwoordt de verandering zo: *"Offertes waar ik vroeger twee of drie dagen over deed, doet mijn AI in een halve dag. Ik maakte er gisteren een die me twee dagen zou hebben gekost — dezelfde dag verstuurd."* De prijzen kwamen "vrijwel gelijk" uit met zijn eigen cijfers, omdat het van zijn oude offertes leerde. Dezelfde rekensom geldt bij het opmeten van stucwerk: het tellen is het trage stuk, en tellen is precies wat het doet.

Dan het stuk dat iedereen overslaat — **de opvolging**. Eén bericht, twee dagen later: *"Even checken of je de prijs voor het plafond hebt ontvangen — ik loop hem graag met je door."* Dat ene bericht wint meer klussen dan met je prijs zakken ooit zal doen, want de meeste concurrenten sturen het nooit. En bij een aannemer doet het iets extra's: het zet je naam voor zijn neus op precies het moment dat hij vastlegt wie wat doet. AI-first is de opvolging geen gewoonte die je aankweekt. Het is iets dat gewoon gebeurt.

HET GAAT NIET OM DE SOFTWARE

Het gaat om de lat: dezelfde dag, professioneel, geprijsd op je eigen cijfers, met de hoge plafonds en de verlaagde plafonds op papier in plaats van in je hoofd, en opgevolgd. Een stukadoor met een rolmaat die die lat haalt, verslaat een stukadoor met een app die dat niet doet. De AI maakt die lat alleen moeiteloos.

05

HOOFDSTUK VIJF

Krijg betaald zonder gênant achternazitten

Je hebt het werk gedaan. Nu moet je nog aan je geld komen — voor de meeste stukadoors een tweede onbetaalde baan.

7 dagen
niet 47

De gemiddelde factuur in de bouw wordt zo'n zes weken na verzending betaald — en de termijncyclus van een aannemer rekt dat op, want mis je zijn deadline met één dag, dan wacht je een maand voor niks. Ondertussen heb je een bus vol platen en pleister voorgeschoten op de pas.

Het achternazitten is een **systeemprobleem**, geen mensenprobleem. Repareer het systeem en je hoeft nooit meer dat ongemakkelijke gesprek te voeren — of dat cringe berichtje te sturen.

Het systeem dat je binnen een week betaald krijgt

1

Dien de termijn in op de dag dat je hem haalt — en mis nooit een deadline

Elke dag die je wacht is een dag later betaald. AI-first is het één zin vanuit de bus: "termijn voor Zuiderveld — beplaten en stucwerk klaar, klaar voor de schilder." Het stelt hem op uit de offerte, in het format van de aannemer, en omdat het zijn deadline kent, zeurt het de dag ervóór, niet de week erna.

2

Maak betalen belachelijk makkelijk op het kleine werk

De particuliere reparatie is de ene klus die dezelfde dag betaald kan worden. Een "nu betalen"-link via iDEAL wordt sneller betaald dan "hier zijn mijn bankgegevens". Haal elke stap weg tussen willen betalen en betaald hebben.

3

Automatiseer de vriendelijke duwtjes — en houd de inhouding bij

Een vriendelijke herinnering op dag 3, 7 en 14 — automatisch, zodat je hem nooit zelf stuurt. En de inhouding, met de vrijgavedata, in één lijst in plaats van in je hoofd. Dat geld is van jou; de meesten vergeten er stilletjes om te vragen.

4

Verscherp de toon alleen als het moet

De meesten betalen na duwtje één of twee. De zeldzame achterblijver krijgt een steviger — nog steeds professioneel — bericht. Jij blijft de aardige, wat telt als hij volgend jaar de woningen uitdeelt.

En omdat geld geld is: hier houd je de AI kort. Het stelt op, jij keurt goed, elke keer — totdat je een maand hebt gezien dat het klopt en je zegt dat het niet meer hoeft te vragen.

06

HOOFDSTUK ZES

De inbox die zichzelf runt

Je inbox is waar stilletjes geld weglekt en stress binnenlekt.

Overzichten van de groothandel, vragen van bewoners, bestellingen platen, nieuwe prijslijsten, de aannemer die achter meerwerk aan zit, de gewijzigde tekening met de verlaagde plafonds verschoven, de herstelbegroting van de expert — allemaal door de spam heen, allemaal binnenkomend terwijl je op stelten staat met een masker op. Een bedrijfsleider waarmee we werken begon met een achterstand van 24.000 mails: *"Ik las één mail, en dan was hij weg. Ik kon hem daarna niet eens meer terugvinden."*

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

- **Getrieerd.** De drie mails die er vandaag toe doen komen bovendien, met een reden erbij — "dit is revisie C, de verlaagde plafonds in de keuken zijn gewijzigd en je beplaat maandag." De tijdverrijvers worden gefilterd voordat ze je een gedachte kosten.
- **Vorbereid.** Standaardantwoorden — "ja, we doen reparaties", "we zitten vol tot eind van de maand", "hier een grove prijs per vierkante meter" — geschreven en klaar. Jij kijkt even, past aan, verstuurt.
- **Op afroep beantwoord.** Diezelfde bedrijfsleider vraagt nu gewoon: "wat is de laatste prijswijziging van de groothandel?" — en het vindt de meest recente 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 op. Eén bedrijf: *"Het heeft me al duizenden euro's bespaard aan verkeerd bestelde producten — het zei: wacht even, op basis van je eerdere klussen wil je waarschijnlijk deze."* Bestel standaardplaat waar de tekening vochtwerend of een brandwerende opbouw vraagt en het is jouw geld op de vloer — en jouw zaterdag om het er weer af te halen. Bij een ander factureerde een leverancier per ongeluk met 50% afwijking — automatisch gesignaleerd voordat er betaald was.

Het gaat niet om een slimmere inbox. Het gaat erom dat een gewijzigde tekening nooit meer wordt gevonden de ochtend nadat je de wand al hebt beplaat.

07

HOOFDSTUK ZEVEN

Je digitale kantoormanager

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

+20 klussen
in één week

Bij een ploeg waarmee we werken was de administratief medewerker een week op vakantie. De eigenaar: "Ze was een week niet op kantoor, en het heeft ons geholpen haar werk te doen — en er zijn deze week 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 bouw je wanneer bent, en of de aannemer weet dat zijn schilder maandag niet kan. Je hoeft die persoon niet in te huren. Je hebt het systeem nodig dat die persoon zou runnen.

De ochtendbriefing

Voordat je de sleutel omdraait: de bouwen van vandaag op volgorde, wie je moet nabellen voor een termijn, wat op levering wacht, welke klussen klaar zijn om te schuren, en dat ene ding dat je opbreekt als je het vergeet. Twee minuten bij een bak koffie — en je ploeg weet het ook.

Klusdossiers die zichzelf opbouwen

Elke foto, offerte, termijn en notitie hangt zichzelf aan de juiste klus — dus als de expert over acht maanden belt, staan de foto's van vóór en de begroting er, niet verspreid over je camerarol en drie appgesprekken.

Het papierwerk zonder het gedoe

Het papierwerk dat bij het vak hoort — de veiligheidsplannen, de stof- en silicabeheersing die je de aannemer hebt beloofd, de systeembladen voor de brandwerende en vochtbestendige opbouw — wordt gevraagd, vastgelegd bij de klus en bewaard waar je het terugvindt. Nooit voor je verzonnen, en nooit een vervanging voor het echt uitvoeren van die beheersing op de bouw of voor je eigen aftekening — alleen behoed voor zoekraken.

Wat niet in het systeem staat, bestaat niet — zodat je hoofd de klus kan vasthouden, niet het papierwerk.

08

HOOFDSTUK ACHT

Lijk twee keer zo groot als je bent

Hier een geheim waar de grote bedrijven op rekenen dat jij het niet weet: "professioneel overkomen" is grotendeels presentatie — en presentatie is nu bijna gratis.

Een ploeg van twee stukadoors en een aannemer met vijftig man kunnen dezelfde brandschone offerte in eigen huisstijl versturen. De aannemer ziet het verschil niet — dus de kleine ondernemer die de moeite neemt, wordt behandeld als de grote, en kan zo ook factureren. Bij de eerste presentatie wordt het prijsbezwaar gewonnen of verloren.

En presentatie is maar de helft. De andere helft is **niet al je werk uit drie telefoonnummers halen**. Het vliegwiel hieronder is hoe je een tweede stroom bouwt — particulieren, verbouwingen, VvE's — die blijft betalen als een aannemer stilvalt.

Het doorverwijs-vliegwiel — met opzet, niet per ongeluk

- B** **Behouden** — lever de bouw schoon op, haal de data die je gaf, en wees de stukadoor die de aannemer als eerste belt omdat je zijn schilder nooit ophoudt.
- R** **Recensie** — vraag om de Google-review op het moment dat ze het blijst zijn, direct nadat ze een kamer in lopen met een vlak plafond zonder één scheur, automatisch, mét de link. Reviews winnen je de volgende tien klussen terwijl je slaapt.
- A** **Aanbevelen** — tevreden klanten verwijzen door als je het makkelijk maakt en ze eraan herinnert. Vraag het de uitvoerder en de schilder ook. "Ken je nog iemand die een stukadoor nodig heeft? We zorgen net zo goed voor hen als voor jou."
- M** **Meer verkopen** — de garage die ze volgend jaar wilden laten stucen; de rest van het huis — het staat in het gesprekstrascript, 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. Precies wat een systeem perfect doet en een druk mens nooit.

BEGIN VANDAAG — ZELFS ZONDER EEN GREINTJE TECHNIEK

Vraag elke tevreden klant om een review voordat je de stelten in de bus laadt, en stuur voor-en-na-foto's mee met elke factuur. Een doorhangend plafond dat vlak en wit is geworden, fotografeert fantastisch. Het vliegwiel maakt niet uit hoe het wordt aangedraaid — het moet alleen draaien.

09

HOOFDSTUK NEGEN

De omschakeling in 30 dagen

Alles hierboven werkt. De reden dat de meeste stukadoors het niet aan de praat krijgen, is dat ze het allemaal tegelijk proberen, halverwege een klus vastlopen, en teruggaan naar de oude manier. Dus: één ding per keer, zonder te stoppen met werken.

1

Week 1 — Dicht de grootste lekkage: de telefoon

Elk telefoontje beantwoord, elk telefoontje vastgelegd, beloftes er automatisch uit gehaald. Deze verdient de hele exercitie meteen terug, en dit is degene die je als eerste voelt — want het zijn de reparaties en de verbouwingen die je naar de volgende hebt zitten sturen.

2

Week 2 — Repareer het offrenen

De AI stelt de calculatie op uit de tekening, je inspraak en je oude prijzen; jij verbetert — en elke correctie is een les die het bijhoudt. Prijzen dezelfde dag, met de vervelende dingen gecalculeerd en de opvolging na twee dagen. Zie je scoringspercentage bewegen.

3

Week 3 — Repareer het betaald krijgen

Termijnen vóór de deadline, de inhouding bijgehouden, makkelijk betalen op het kleine werk, automatische herinneringen — met jou die alles rond geld goedkeurt totdat het de teugel heeft verdiend. De week waarin je banksaldo er anders begint uit te zien.

4

Week 4 — Draag de backoffice over

Inbox getrieerd en voorbereid, ochtendbriefing draait, klusdossiers bouwen zichzelf, reviews automatisch gevraagd.

Waarom alle vier? Omdat één proces nooit veel voelt. Eén geautomatiseerd proces krijgt een schouderophalen. Bij drie ontstaat het "verdomme"-moment — want dan beginnen de onderdelen met elkaar te praten. Het telefoontje wordt de offerte. De offerte wordt de termijn. De termijn wordt de review. Dan stopt het een tool te zijn en wordt het een systeem.

De vertrouwensknop — hoe je overdraagt zonder wakker te liggen

Je geeft een eerstejaars niet op dag één de stelten en de afwerklaag op de zichtwand. Hier net zo:

1

Week 1–2: het vraagt overal naar

Elk mailconcept, elke termijn — "dit zou ik versturen, oké?" Jij keurt goed, verbetert, leert het aan.

2

Week 3–4: het vraagt naar de belangrijke dingen

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

3

Vanaf maand twee: het vraagt naar uitzonderingen

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

De fouten waardoor goede stukadoors afhaken voordat het klikt

- **Alle vier de weken tegelijk doen.** Niet doen. Eén per week. Elke week boek je een winst voordat je de volgende toevoegt.
- **AI vastplakken op het oude proces.** Als je nog steeds elke vierkante meter van de tekening in dezelfde oude software telt 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 stel je één keer in en vervloek je voor altijd. Dit leer je aan — en het wordt elke week beter. De vakmensen die er het meest uithalen praten er de hele dag tegen, als tegen hun beste rechterhand.
- **Wachten op perfect.** Een ruw systeem dat vandaag draait, verslaat een perfect systeem dat je "als het rustiger wordt" opzet. Het wordt nooit rustiger — en als het dat wordt, is het omdat een aannemer stilviel, en dat is de slechtste week om te beginnen.



VOORDAT JE DIT WEGLEGT

De 2-minuten lekkage-check

Wees eerlijk. Vink aan wat op dit moment klopt.

- ☐ Ik mis regelmatig telefoontjes terwijl ik op stelten sta of aan het schuren ben — en ik weet niet hoeveel klussen me dat heeft gekost.
- ☐ Ik heb deze maand iemand een prijs of terugbelafsprak beloofd — en het vergeten tot ze erachteraan zaten.
- ☐ Mijn prijzen gaan vaker "vanavond" de deur uit dan "dezelfde dag".
- ☐ De hoge plafonds, de verlaagde plafonds en de reparaties zitten in mijn hoofd, niet op de offerte.
- ☐ Ik volg niet altijd op nadat ik een prijs heb verstuurd.
- ☐ Ik heb de deadline van een aannemer gemist, of ik kan je vandaag niet zeggen hoeveel inhouding ik tegoed heb.
- ☐ Ik heb de afgelopen maand een ongemakkelijk "ik kom even terug op die factuur"-bericht gestuurd.
- ☐ Mijn inbox geeft me stress, en een gewijzigde tekening heeft me minstens één keer verrast.
- ☐ Meer dan de helft van mijn werk komt van twee of drie aannemers.
- ☐ Ik vraag niet elke tevreden klant om een review.

0–2

Strak schip. Een paar kleine aanpassingen 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 aantal ook is — je grootste vinkje is je grootste kans. Begin daar.

Wil je het voor je laten opzetten?

Alles in dit playbook kun je zelf bouwen — en dat zou je moeten doen, als je de tijd en het geduld hebt. Genoeg mensen doen het. Wil je liever dat het gewoon geregeld is — de AI die je telefoon opneemt, elke belofte vastlegt, je calculaties bouwt, je termijnen op tijd indient en je backoffice runt, alles in één, deze week draaiend in jouw stukadoorsbedrijf — dan is dat wat wij bouwen. Het heet The Everything.

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

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

Eerlijk gezegd: dit repareert geen kapot bedrijf, en het beslist niet over de ondergrond, stofbeheersing, werken op hoogte of de afwerkingsgraad die een plafond aankan — dat blijf jij en jouw vakmanschap. Wat het wél repareert is de kantoorbaan die je na zonsondergang gratis hebt gedaan.