

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Het AI- Steigerbouwplaybook

Hoe je een steigerbedrijf runt in het tijdperk van AI

— en word de steigerbouwer die bouwers blijven bellen.

HET COMPLETE SYSTEEM · ZONDER POESPAS · VRIJ TE DELEN

THE EVERYTHING

Lees dit eerst

Tien jaar geleden betekende een goed steigerbedrijf runnen: iemand aan de telefoon, een boekhouder, en tussen twee klussen door in de bus nog even de opbouwprijs, de wekelijkse huur en de afmelding op een kladje uitrekenen.

Vandaag beantwoordt een kleine steigerbouwer met de juiste opzet elk telefoontje van een bouwer zodra het binnenkomt, offreert de opbouw-en-huur recht, houdt zijn voorraad buiten en draaiend, en maakt van een handvol bouwers een pijplijn van herhaalhuur — 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 steigerbouwer. En zeker geen computermens — een van de besten die we zagen rekende twee jaar terug de huur nog uit 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, de opbouwdata, de huur en de afmelding, de keuringslabel- en vrijgavegegevens — kan zichzelf nu doen. Dus stopte hij zijn energie waar het geld zit: op de steiger, en in het worden van de betrouwbare steigerbouwer die een paar goede bouwers keer op keer bellen en doorverwijzen naar hun vakmensen.

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 steigerbouwers afhaken net voordat het klikt. Lees het van voor tot achter en je runt een strakker, winstgeverder steigerbedrijf dan nu, ook als je nooit een cent aan software uitgeeft.

EVEN EERLIJK OVER WAT VAN JOU BLIJFT

Niets hierin bepaalt hoe een steiger gebouwd wordt, meldt hem vrij, of vervangt de ploeg die hem opbouwt — en het vervangt nooit jouw blik op locatie, je vakkennis of de normen waar je op werkt. Het draagt de administratie. Of de bereikbaarheid, de complexiteit of de ondergrond van een klus er een grotere opbouw van maakt, is een oordeel dat je op locatie voelt; wat hij echt kost en hoe lang hij staat is jouw inschatting, geen getal dat een computer verzint; wiens beslissing een overschrijding is, blijft een gesprek dat je met de bouwer voert; en de veiligheid van de steiger — vakkundig opgebouwd, van een keuringslabel voorzien, vrijgegeven en herkeurd terwijl hij staat — wordt begrensd door de normen en blijft bij jou en je ploeg. 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 opbouw, en word de vaste die hij elke keer belt.

04 Offreer de opbouw en de huur recht

De driedelige prijs, de huurvoorwaarden vooraf, en waarom een snelle blik een lastige klus vastzet.

05 Betaald worden zonder ongemakkelijk najagen

De opbouw, de wekelijkse huur en de afmelding — op tijd gefactureerd, geen verrassings-rekening voor verlengde huur.

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 keuringslabel- en vrijgavegegevens die zichzelf opbouwen.

08 Lijk twee keer zo groot als je bent

Alles in je huisstijl, het betrouwbaarheidsbewijs, en het herhaalhuur- en handelsverwijzingsvliegwiel.

09 De omschakeling in 30 dagen

Week voor week, de vertrouwensknop, en voorraadgereedheid 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 steiger kan je voorraad niet zien en je ploeg niet aan het werk zien. Hij beoordeelt je op wat hij kan bereiken — en daar verliezen de meeste steigerbouwers stilletjes de beste bouwers van het jaar.

Je klant is geen zenuwachtige huiseigenaar — het is een bouwer, dakdekker, schilder of stukadoor met zijn eigen bouwplanning die loopt, die de steiger snel, veilig en op voorwaarden die hij kan vertrouwen omhoog nodig heeft zodat zijn vakmensen de gevel op kunnen. En dit maakt de gemiste oproep zo duur: hij belt omdat zijn planning *nú* steiger nodig heeft. De klus gaat naar wie drie dingen als eerste goed doet:

- 1 Nam je op — en gaf je een recht getal?** De eerste steigerbouwer die opneemt en de opbouw-en-huur offreert, wint de klus. Laat je hem overgaan terwijl je op een lift staat en hij belt de volgende ploeg — en verschuift misschien zijn hele pijplijn mee.
- 2 Kom je wanneer je het zegt, en is het veilig?** Een bouwer heeft de opbouw op de dag nodig, en de steiger vakkundig opgebouwd, van een keuringslabel voorzien en vrijgegeven, zodat hij zijn mensen erop kan zetten. Betrouwbaar en veilig verslaat goedkoop en onbetrouwbaar elke keer.
- 3 Ben je recht over de huur?** De wekelijkse huur, hoe lang hij aangenomen staat, wat een overschrijding kost — vooraf. Een vage offerte die er later een dikke verlengde-huur-rekening uit tooverst, verliest de bouwer voorgoed.

Zie je wat geen van die drie is? De goedkoopste wekelijkse huur zijn. Alle drie gaan over bereikbaar, betrouwbaar en recht zijn — precies het spul dat makkelijk wegvalt aan het eind van een dag op de steiger. En de andere kant draait al op AI. De vraag is niet óf AI de steigerbouw 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 kantelde: de kleine, betrouwbare steigerbouwer kan er nu uitzien en presteren als het landelijke bedrijf — zonder de overhead, en zonder dat een bouwer ooit een voicemail krijgt terwijl hij nú steiger nodig heeft.

‘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 steigerbouwers, die een bouwer dagelijks door bereikbaarheid, hoogte en huur praten, zijn daar al goed in.

€ 200–
800
+ per maand

Wat klusbeheer- en huur-tracking-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 opbouwprijs en de wekelijkse huur uit. Iemand houdt bij wie nog op huur staat en wie mag afmelden. 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 voorman: noem de uitkomst, laat hem de stappen uitzoeken. Eén ondernemer bestelt voorraad bij met één bericht vanaf de groothandelsbalie — 'ik pak buizen en koppelingen voor de klus-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 de opbouw, de wekelijkse huur en de demontage splitst en benoemt wat een overschrijding kost, dat een klus met lastige toegang een snelle blik nodig heeft vóór een vast getal, en dat je nooit de veiligheid van de steiger inlevert om een tarief af te schaven — 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 op een lift staat	Voicemail. Hij belt de volgende steigerbouwer.	Beantwoord en gekwalificeerd, opbouwdatum geboekt — een recht opbouw-plus-huur-getal 's ochtends klaar.
Een klus op de steiger loopt uit	Je merkt het bij het factureren, ongemakkelijk najagen.	Verlengde huur vroeg gemarkeerd, de bouwer verteld wat het kost vóór de rekening.
Prijslijst-update van de leverancier komt binnen	Bedolven onder 200 mails. Oude tarieven op je volgende offerte.	Uitgelezen, toegepast op je tarieven — ‘buizen en koppelingen omhoog op zes regels.’
Een klus is klaar	Steiger staat, nog op huur, voorraad ligt stil.	Afmelding gemarkeerd de dag dat ze klaar zijn, demontage geboekt, voorraad naar de volgende klus.

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 steigerbouw komt niet als noodgeval binnen, en het komt niet als een zenuwachtige huiseigenaar. Het komt als een telefoontje van een bouwer wiens planning nú steiger nodig heeft — en het is bederfelijk op een brute manier: wie het eerst opneemt wint de klus, en wie traag is krijgt geen tweede kans, want de bouwer belt de volgende steigerbouwer op de lijst. Het telefoontje zoemt om 16:00 in de bus terwijl je op een lift staat midden in een opbouw. Het gaat over. Die bouwer belt de volgende ploeg, boekt de opbouw bij hen, en nu zijn zij de vaste. Weg — en niet alleen deze klus, misschien elke klus die die bouwer hierna heeft.

Eerst opnemen

wint de bouwer

Een bouwer belt omdat zijn planning nú steiger nodig heeft. Een gemiste oproep is geen uitgestelde verkoop — het is de klus, en vaak de hele 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 het perceel ligt, de hoogte en de bereikbaarheid, hoe lang hij nodig is, randbeveiliging of een volledige run — terwijl je op een lift staat of slaapt. En het doet wat de klus wint: het reageert het eerst, elke keer, zodat jij de steigerbouwer bent die de opbouw boekt terwijl de anderen nog op voicemail staan.

Probleem twee — de relatie die niemand opbouwde

Een steigerbedrijf wordt niet op één klus gewonnen — het wordt gewonnen door de vaste van een paar goede bouwers te worden. De meeste steigerbouwers offeren een klus en denken er nooit voorbij. Wie elke keer het eerst opneemt, komt wanneer hij het zegt en prompt afmeldt, is degene die de bouwer belt voor de volgende klus, en de klus daarna, en die hem doorzet naar zijn dakdekker en zijn schilder.

- ✓ 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 steiger nodig heeft.
- ✓ Een doorzoekbaar verslag van elk gesprek — ‘wat spraken we af over de huur en de opbouwdatum voor de klus-Rossi?’
- ✓ Opvolging die je in beeld houdt bij de bouwers die ertoe doen — zodat als hun volgende klus komt, jij de steigerbouwer bent die ze bellen, geen nummer dat ze kwijt zijn.
- ✓ Klusgegevens uit de aanvraag — perceel, hoogte, bereikbaarheid, hoe lang hij nodig is — stromen direct de klus in, niet drie keer overgetypt.

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

04

CHAPTER FOUR

Offreer de opbouw en de huur recht

Steigerbouw heeft een offertevorm die de meeste vakken niet kennen: het is nooit één vast getal. Het is een opbouwvergoeding, plus wekelijkse huur voor elke week dat hij staat, plus een demontagevergoeding — en het geld zit echt in die huur.

Opbouw + huur

+ demontage

Een steigerklus is drie delen, geen enkele prijs: de eenmalige vergoeding om hem op te bouwen (bepaald door hoogte, bereikbaarheid en complexiteit), de wekelijkse huur voor elke week dat hij staat, en de vergoeding om hem af te breken. Plet het tot één getal en de bouwer kan zijn eigen klus niet prijzen — en je zet de deur open naar de vertrouwenskiller van dit vak: een verrassings-rekening voor verlengde huur als de klus langer loopt dan iemand zei. Benoem de drie delen, en benoem wat een overschrijding kost, en jij bent de steigerbouwer die ze vertrouwen.

Voor een standaardklus — een dakje op één verdieping, een rechte run — kun je vaak een ruw getal aan de telefoon geven. Maar de bereikbaarheid, de complexiteit, hoe lang hij staat en de ondergrond waar hij op staat kunnen het flink verschuiven, en de eerlijke zet is dat te zeggen: geef de richtprijs, en zet dan een lastige klus vast met een snelle blik. Een vast eindgetal op een klus met lastige toegang of veel complexiteit, ongezien, is geen zelfvertrouwen — het is hoe je een zware klus voor een zachte prijs doet.

AI-first offeren maakt dat makkelijk: de AI *kwalificeert* de klus voor een ploeg uitrijdt. Zo ziet dat er vandaag uit in een echt steigerbedrijf.

- ✓ **Het stelt eerst de juiste vragen.** Vanuit de aanvraag werkt de AI door wat de prijs echt bepaalt — het perceel, de hoogte en de liften, de bereikbaarheid, hoe lang hij nodig is, randbeveiliging of een vloeisteiger — zodat je recht offreert en alleen een blik boekt waar het moet.
- ✓ **Het prijst vanuit JOUW structuur.** Voer het je oude klussen en het leert je opbouwtarieven, je wekelijkse huur en je toeslagen voor lastige toegang — en geeft een recht driedelig getal met de huurvoorwaarden benoemd, geen vlak getal dat de overschrijding verbergt.
- ✓ **Het vangt wat jij vergat.** Het wordt niet moe en vergeet het tarief voor verlengde huur niet, de extra voor krappe toegang niet, of dat een complexe vorm de hele methode verandert.

De overschrijding

de verrassing die je niet
presenteert

Hier is de vertrouwenskiller van dit vak: een ondernemer offreert een opbouwvergoeding en een wekelijkse huur, blijft vaag over hoe lang hij staat, en slaat dan — als de klus van de dakdekker drie weken uitloopt — de bouwer om de oren met een dikke verlengde-huur-rekening die hij nooit zag aankomen. Zo wordt een vaste bouwer een losse klus. De eerlijke steigerbouwer noemt de wekelijkse huur, hoe lang de offerte aanneemt dat hij staat, wat het tarief voor verlengde huur is, en wiens beslissing een vertraging is — vooraf, voor het gebeurt. Recht zijn over de overschrijding verslaat een offerte die hem verbergt.

De snelle blik op een lastige klus is geen drempel — het is de verkoop

Voor een klus met lastige toegang, veel complexiteit of lange huur is de zet: geef de richtprijs en zet hem vast met een snelle blik voor je het getal vastlegt. Goed gebracht is dat geen vertraging — het vertelt een bouwer dat je zijn klus niet te laag offreert en dan met de pet in de hand terugkomt voor meer. ‘Ik geef je nu een getal, en zet het vast als ik de bereikbaarheid heb gezien, zodat het getal dat ik je geef er een is waar je je eigen klus 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: ‘Alles afgemeld en netjes afgerond — heb je nog iets aankomen?’ Die ene gewoonte wint meer herhaalhuur dan je tarief 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: offreeer de drie delen recht, benoem wat een overschrijding kost, zet een lastige klus vast met een blik, en blijf de betrouwbare die de bouwer opnieuw belt. Een steigerbouwer 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 steigerbouw is dat nooit één factuur. Er is de opbouw, de wekelijkse huur die de hele tijd loopt dat hij staat, en de demontage — en een bouwer die een verrassing op de rekening haat.

Factureer de huur

elke week, geen verrassing

Het meest geruststellende dat je voor een bouwer kunt doen is recht en gestaag zijn over het geld: de opbouw gefactureerd als hij staat, de wekelijkse huur gefactureerd terwijl hij staat, de demontage als hij eraf komt — en het gesprek over verlengde huur gevoerd voor de klus uitloopt, niet achteraf gepresenteerd. Een verrassings-rekening voor verlengde huur 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 **Factureer de opbouw zodra hij staat.** Een 'betaal nu'-link als de steiger opgebouwd en vrijgegeven is, verslaat 'hier zijn onze bankgegevens' — en zet het grootste losse deel van de klus vroeg vast.
- 2 **Laat de wekelijkse huur automatisch lopen.** Huur op schema gefactureerd voor elke week dat hij staat, zodat niemand het hoeft te onthouden — en de bouwer altijd weet waar het getal staat.
- 3 **Markeer de overschrijding voor hij bijt.** Loopt de klus op de steiger uit, dan hoort de bouwer vroeg wat de verlengde huur kost — 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.

Groothandelsafschriften, een bouwer die een opbouwdatum bevestigt, een klus die uitloopt, afmeldingsverzoeken, keuringslabel- en vrijgavepapieren, prijslijst-updates, een dakdekker die vraagt of je hem volgende week kunt inpassen — alles door elkaar met rommel, alles binnen terwijl je op een lift staat met een koppeling in de ene hand. 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 bouwer die de opbouw naar voren wil halen.’
- ✓ **Opgesteld.** Routineantwoorden — ‘ja, we doen randbeveiliging’, ‘we kunnen hem donderdag staan hebben’ — geschreven en klaar. Je kijkt, schaaft bij, verstuurt.
- ✓ **Op afroep beantwoord.** ‘Wat offereerden we de klus-Rossi voor de opbouw en de wekelijkse huur?’ — 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 steigerbedrijf 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 opbouwen en demontages van vandaag op volgorde, welke steiger mag afmelden, welke bouwer vandaag opvolging moet krijgen, wie je moet nabellen voor een huurbetaling, en het ene keuringslabel- of herkeuringspunt dat je bijt als je het vergeet. Twee minuten met een koffie — en je voorman weet het ook.

Klusdossiers die zichzelf opbouwen

Elke foto, offerte, opbouwdatum en mail 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 bereikbaarheid die je noteerde, de huurvoorwaarden, de keuringslabel- en vrijgavegegevens — alles op één plek.

Het papierwerk zonder het gedoe

De keuringslabel-registratie, het vrijgavecertificaat, de herkeuringsherinneringen terwijl de steiger staat, de afmelding — aangespoord, vastgelegd bij de klus, en bewaard waar je het vindt. Nooit voor je verzonnen, en nooit een vervanging van je eigen vakkennis of de normen waar je op werkt — alleen behoed voor zoekraken.

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 steigerbouwer waar een bouwer op kan bouwen’ — is presentatie, en presentatie is nu bijna gratis.

Een kleine steigerbouwer en een bedrijf van vijftig kunnen dezelfde vlekkeloze offerte in huisstijl sturen — en dezelfde snelle reactie tonen, dezelfde keuringslabel- en vrijgavegegevens, dezelfde rechte huurvoorwaarden, en dezelfde echte reviews van bouwers. In een vak waar een bouwer gewoon een steigerbouwer wil die opneemt, komt opdagen en zijn planning laat doorlopen, wordt de kleine ondernemer die betrouwbaar en veilig oogt vertrouwd als de grote — en behouden.

Het verwijzingsvliegwieltje — met opzet, niet per ongeluk

- 1 Behoud** — neem het eerst op, kom wanneer je het zegt, meld prompt af, en wees recht over de huur, zodat jij de steigerbouwer bent die die bouwer voor de volgende klus 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 netjes en op tijd afmeldde, automatisch, met de link. Reviews en snel reageren tillen je vindbaarheid — en een bouwer die een steigerbouwer kiest, leunt op allebei.
- 3 Verwijs** — steigerbouw zit in het midden van een web van vakmensen die dezelfde klussen werken. De bouwer die jou betrouwbaar vond zet je door naar zijn dakdekker; de dakdekker vertelt het de schilder. Het is het sterkste verwijzingsweb in de vakken.
- 4 Herverkoop** — dit is het hele spel. Eén goede bouwer is geen klus, het is een jaar herhaalhuur: de volgende locatie, en de klus daarna. Het staat allemaal in het klusdossier. Een opvolging op het juiste moment maakt van één bouwer tien jaar werk.

BEGIN VANDAAG — ZELFS ZONDER TECHNIEK

Vraag elke bouwer om een review de dag dat je netjes afmeldt, en stel altijd de ene vraag die de ladder opent — ‘wat heb je hierna aankomen, en wie anders op je klussen heeft steiger nodig?’ Een bouwer die je net zag opdagen wanneer je het zei, 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 steigerbouwers 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 opbouw-en-huur-getal gegeven, de opbouw geboekt. Dit betaalt de hele oefening meteen terug.
- 2 Week 2 — Fix het offreren.** De AI kwalificeert de klus en geeft een recht driedelig getal met de huurvoorwaarden benoemd vanuit jouw structuur; jij corrigeert — en elke correctie is een les die het onthoudt. Snelle blik op de lastige klussen, opvolging na elke klus.
- 3 Week 3 — Fix het betaald worden.** De opbouw gefactureerd als hij staat, de wekelijkse huur op schema, de overschrijding 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 keuringslabel-/vrijgavegegevens bouwen zichzelf, reviews automatisch gevraagd, de volgende klus uit het handelsnetwerk gejaagd.

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 opbouw. De opbouw wordt de huur. De huur wordt de afmelding, de review en de volgende klus van dezelfde bouwer.

De vertrouwensknop — overdragen zonder wakker te liggen

Je geeft een nieuwe leerling niet op dag één de bus en een klus. 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 — offertes, huurvoorwaarden, opbouwdata — 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 steigerbouwers 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 — voorraadgereedheid: ‘we kunnen hem staan hebben op de dag dat je hem nodig hebt’ — dus gebruik die eerlijke, en laat het duwen doen.
- ✓ **Op tarief concurreren.** Het moment dat je pitcht op de goedkoopste wekelijkse huur zijn, ben je de onbetrouwbare losse klus. Een bouwer betaalt voor een steigerbouwer die opneemt, komt opdagen en zijn planning laat doorlopen — betrouwbaarheid en rechte huurvoorwaarden winnen de herhaal, niet het laagste getal.



VOOR JE DIT WEGLEGT

De 2-minuten-lekcheck

De meeste steigerbouwers komen niet vaardigheid tekort — ze verliezen bouwers. Je geld zit niet in vreemden winnen op een goedkoop tarief; het zit in de vaste worden van een paar goede bouwers, want één bouwer is een jaar herhaalhuur en doorverwijzingen naar elk vak waarmee hij werkt. Dat is het teken: neem het eerst op, wees betrouwbaar, houd je voorraad buiten en draaiend. 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 steigerbouwer.
- ✓ Ik offereer een vlak getal in plaats van de opbouw, de wekelijkse huur en de demontage te splitsen.
- ✓ Ik heb een bouwer overvallen met een grotere verlengde-huur-rekening dan hij verwachtte.
- ✓ Ik gaf een vast getal op een klus met lastige toegang zonder hem te zien — en droeg het verlies.
- ✓ Ik blijf niet in beeld bij goede bouwers tussen klussen, dus ze raken mijn nummer kwijt.
- ✓ Mijn steiger staat op huur, of ligt dood in de loods, langer dan nodig omdat ik traag ben met afmelden en herinzetten.
- ✓ Ik heb een opbouwdatum gemist en een bouwer laten wachten zonder waarschuwing.
- ✓ Mijn inbox strest me, en belangrijke dingen raken bedolven.
- ✓ Als een bouwer over een oude klus belde, kostte het me even om de gegevens 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 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 tarief — het is het eerst opnemen, betrouwbaar zijn, en van elke bouwer herhaalhuur en doorverwijzingen door zijn vakken 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 opbouw boekt, een recht opbouw-plus-wekelijkse-huur-plus-demontage-getal opstelt met de huurvoorwaarden vooraf, de opbouw en de huur factureert en de overschrijding markeert voor hij bijt, de keuringslabel- en vrijgavegegevens bijhoudt, de afmelding coördineert zodat je voorraad buiten en draaiend blijft, en de volgende klus jaagt uit de vakmensen die al weten dat jij komt wanneer je het zegt — alles in één, deze week aan het werk in je steigerbedrijf — 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 steiger gebouwd wordt, meldt hem niet vrij, en vervangt de ploeg niet die hem opbouwt — dat blijft jij, je blik op locatie en je vakkennis. Wat het fixt is het kantoorwerk dat je gratis in het donker deed.