

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Het AI- Waterdichtingsplaybook

Hoe je een waterdichtingsbedrijf runt in het tijdperk van AI

— en word de waterdichter wiens werk nooit lekt.

HET COMPLETE SYSTEEM · ZONDER POESPAS · VRIJ TE DELEN

THE EVERYTHING

Lees dit eerst

Tien jaar geleden betekende een goed waterdichtingsbedrijf runnen: iemand aan de telefoon, een boekhouder, en tussen twee klussen door in de bus nog even de oppervlakken, de details en de uithardingstijd op een kladje uitrekenen.

Vandaag beantwoordt een goede waterdichter met de juiste opzet elke aanvraag van de aannemer zodra hij binnenkomt, staat hij erin voor de tegelzetter, detailleert hij het zo dat het nooit lekt, en maakt hij van één badkamer een vaste plek op elke klus van die aannemer — 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 vakman. En zeker geen computermens — een van de besten die we zagen schreef zijn klussen twee jaar terug nog op het deksel van een afdichtingsemmer. Hij snapte één ding eerder dan de rest: **de saaie helft van het bedrijf** — de aanvragen, de opvolging, de eerlijke offertes, de uithardings-herinneringen, de opleverbewijzen voor het tegelen, de facturen — kan zichzelf nu doen. Dus stopte hij zijn energie waar het geld en de reputatie zitten: op zijn knieën de details goed doen, en in het worden van de waterdichter waar een aannemer zich nooit zorgen om hoeft te maken dat er iets terugkomt.

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

EVEN EERLIJK OVER WAT VAN JOU BLIJFT

Niets hierin bepaalt hoe een afdichting neergaat, hoe je een hoek detailleert, of een oppervlak klaar en uitgehard is — en het vervangt nooit jouw oog, je vakmanschap of de normen waarnaar je werkt. Het draagt de administratie. Of een ondergrond draagt, of het afschot naar de afvoer loopt en of de afdichting is uitgehard voor iemand tegelt, is een oordeel dat je ter plaatse velt, nooit een getal dat een computer verzint; hoe de detaillering en de lagen neergaan om het water buiten te houden, is jouw vak; en eerlijk zijn tegen een aannemer over wat de klus echt nodig heeft — en je niet laten opjagen — blijft bij jou. Dat alles blijft van jou, van begin tot eind.

Wat er in staat

01 Het nieuwe speelveld

De 3 dingen waarop een aannemer je beoordeelt — en waarom eerst reageren 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 aannemer, boek het bezoek, en word de vaste op elke klus.

04 Offreer recht — detaillering en al

De bezochte prijs, de onzichtbare detaillering eerlijk geprijsd, en waarom een vaste telefoonprijs de rode vlag is.

05 Betaald worden zonder ongemakkelijk najagen

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

06 De inbox die zichzelf runt

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

07 Je digitale kantoormanager

De ochtendbriefing, klusdossiers en de uithardings- en oplevergegevens die zichzelf opbouwen.

08 Lijk twee keer zo groot als je bent

Alles in je huisstijl, het nooit-lekt-bewijs, en de aannemerspijplijn als doorverwijsvliegwieltje.

09 De omschakeling in 30 dagen

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



De 2-minuten-lekcheck

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

01

CHAPTER ONE

Het nieuwe speelveld

Een aannemer die rondbelt voor een waterdichter kan je eerdere afdichtingen niet zien — die liggen allemaal onder de tegels. Hij beoordeelt je op wat hij kan bereiken — en daar verliezen de meeste waterdichters stilletjes de beste aannemers van het jaar.

Je klant is meestal een aannemer die een klus runt, of een huiseigenaar die verbouwt — en het enige waar hij echt bang voor is, is het lek dat hij niet ziet tot het afgewerkte werk heeft geruïneerd. De klus gaat naar wie drie dingen als eerste goed doet:

- 1 Nam je op — en gaf je een recht advies?** De eerste waterdichter die opneemt en klinkt als een veilige keuze wint het bezoek. Laat je hem overgaan terwijl je een douche detailleert, dan bellen ze de volgende — en zetten die op elke klus in plaats van jou.
- 2 Gaat het lekken?** De echte angst van de aannemer is de terugroep — een lek achter de afgewerkte tegels betekent de badkamer eruitslopen, en het is zijn probleem en dat van zijn klant. Een waterdichter die het goed detailleert verslaat een goedkopere die het opjaagt, elke keer.
- 3 Hou je de tegelzetter op?** Waterdichting gaat erin voor de tegelzetter en moet uitharden voor ze tegelen. Op tijd zijn, en niemand laten tegelen voor het is uitgehard, houdt het programma van de aannemer lopend en jou op de klus.

Zie je wat geen van die drie is? De goedkoopste prijs. Alle drie gaan over bereikbaar, zorgvuldig en recht zijn — precies het spul dat makkelijk wegvalt na een dag op je knieën. En de andere kant draait al op AI. De vraag is niet óf AI de waterdichting 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 draaien op commissies, uitrol en trainingsprogramma's. Jij beslist op een dinsdag en reageert vrijdag als eerste. Het speelveld kantelde: de kleine, zorgvuldige waterdichter kan er nu uitzien en presteren als het landelijke bedrijf — zonder de overhead, en zonder dat een aannemer ooit een voicemail krijgt als hij iemand nodig heeft voor de tegelzetter.

‘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 waterdichters, die een aannemer dagelijks door oppervlakken, details en uithardingstijden praten, zijn daar al goed in.

**€ 200–
800**
+ per maand

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

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

02

CHAPTER TWO

Denk AI-first

Voor we één tool aanraken, moeten we fixen hoe je hierover denkt — want de grootste fout is niet de verkeerde software kopen. Het is AI op je oude werkwijze plakken en je afvragen waarom er niets veranderde.

Elk proces in je bedrijf is gebouwd op één aanname: een mens moet elke stap doen. Iemand beantwoordt de aannemer. Iemand werkt de oppervlakken, de details en de lagen uit. Iemand houdt de uithardingstijden, de opleveringen voor het tegelen, de materiaalbestellingen bij. 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 materiaal bij met één bericht vanaf de balie — ‘ik pak de afdichting en de primer 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 altijd de voorbereiding, de hoek- en doorvoerdetailering, het afschot en de uithardingstijd benoemt — en dat je nooit een vast getal geeft op een oppervlak dat je niet zag, en nooit de tegelzetter laat beginnen voor het is uitgehard — en het antwoordt: **‘Dat onthoud ik voortaan.’** Elke correctie stapelt op. Na een half jaar offreert het als jij, schrijft het als jij en kent het je regels — omdat je het één keer leerde.

De heroverwegingsoefening

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

INTERACTIE	DE OUDE MANIER	AI-FIRST
Aannemer belt terwijl je een douche detailleert	Voicemail. Hij belt de volgende waterdichter.	Beantwoord en gekwalificeerd, bezoek geboekt — een recht getal 's ochtends klaar.
De tegelzetter wil beginnen voor het is uitgehard	Je geeft toe voor de lieve vrede, en riskeert het lek.	De uithardingstijd staat in het klusdossier en de aannemer hoort de datum dat tegelen veilig is.
Een prijslijst-update van de leverancier komt binnen	Bedolven onder 200 mails. Oude prijzen op je volgende offerte.	Uitgelezen, toegepast op je tarieven — ‘afdichting op twee regels omhoog.’
Een klus is klaar	Foto's op de telefoon, oplevering nooit gestuurd.	Opleverpakket + foto's gestuurd, de volgende klus bij de aannemer nagevraagd.

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.

De waterdichting-aanvraag is op een stille manier bederfelijk: een aannemer heeft iemand nodig voor de tegelzetter, belt er een paar, en boekt wie het eerst opneemt en klinkt alsof hij de hoek niet afraffelt — de trage hoort niets meer. Het telefoontje zoemt om 16:00 terwijl je op je knieën een hoek detailleert. Het gaat over. Die aannemer belt de volgende waterdichter, boekt hem, en nu staat die op elke klus van die aannemer. Weg — en niet alleen deze badkamer, misschien elke klus die die aannemer jarenlang heeft.

Eerst erin

wint de aannemer

Een aannemer heeft een waterdichter nodig voor de tegelzetter en belt wie opneemt en veilig klinkt. Een gemiste oproep is geen uitgestelde verkoop — het is de klus, en vaak een vaste plek op elke klus erachter, cadeau aan wie opnam. En traag reageren drukt je vindbaarheid, dus het kost je ook de volgende.

Voicemail is waar de beste aannemersrelaties 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 professioneel aan de telefoon, en legt elk detail vast — de oppervlakken, hoeveel natte ruimtes, of het binnen is of een balkon/terras, de ondergrond, en wanneer het klaar moet zijn voor de tegelzetter — terwijl je op je knieën zit of slaapt. En het doet wat de klus wint: het reageert het eerst, elke keer, zodat jij de waterdichter bent die het bezoek boekt terwijl de anderen nog op voicemail staan.

Probleem twee — de aannemer die niemand hield

Een waterdichtingsbedrijf wordt niet op één badkamer gewonnen — het wordt gewonnen door de waterdichter te worden die een aannemer op elke klus zet. De meeste waterdichters doen een klus en denken er nooit voorbij. Wie het eerst reageert, het zo detailleert dat het nooit lekt, en nooit de tegelzetter ophoudt, is degene die die aannemer belt voor de volgende klus, en de klus daarna, en die hij doorgeeft aan elke andere aannemer en tegelzetter met wie hij werkt.

- ✓ Elke aanvraag beantwoord uit naam van je bedrijf — ook om 18:00, ook op zondag, ook de week dat elke aannemer in de stad een waterdichter nodig heeft voor zijn tegelzetter.
- ✓ Een doorzoekbaar verslag van elke klus — ‘wat detailleerden en offereerden we bij de Rossi-badkamer, en wanneer was het uitgehard?’
- ✓ Opvolging die je vóór de aannemers houdt die ertoe doen — zodat je bij de volgende klus de vaste bent die ze bellen, niet een nummer dat ze kwijt zijn.
- ✓ Klusgegevens uit de aanvraag — de oppervlakken, de ondergrond, de timing voor de tegelzetter — stromen direct de klus in, niet drie keer overgetypt.

De telefoon houdt op de beste aannemers te kosten en wordt het ding dat het bezoek boekt — en houdt je de waterdichter die ze op elke klus zetten.

04

CHAPTER FOUR

Offreer recht — detaillering en al

Waterdichting heeft een offertevorm die de meeste vakken onderschatten: de waarde is niet de afdichting die je ziet neergaan — het is de onzichtbare detaillering eronder die bepaalt of het lekt. En niets daarvan is aan de telefoon te beoordelen.

De detaillering, niet alleen de lagen

en de uitharding is het teken

Een waterdichtingsklus is een scope, geen prijs per meter: de ondergrond voorbereiden en primen, elke hoek en doorvoer detailleren (de afvoer, de vloerput, de kraan), het afschot bouwen en checken zodat het water echt de afvoer haalt, de juiste lagen, en de volle uitharding voor iemand tegelt. De cowboy slaat de detaillering en de uitharding over om snel en goedkoop te zijn, de tegels gaan erover, en het falen is onzichtbaar tot het een plafondvlek en een gesloopte badkamer is. Detailleer het goed, zet het afschot, laat het uitharden, en prijs dat recht — dan ben jij de waterdichter waar een aannemer zich nooit zorgen om maakt.

Hier is de eerlijke waarheid van dit vak: **een vaste prijs aan de telefoon, ongezien, is de rode vlag — niet de geruststelling.** Niemand kan waterdichting goed prijzen zonder het oppervlak, de ondergrond, het afschot en de doorvoeren te zien. De eerlijke zet: een ruwe richting geven, dan het oppervlak bekijken — ondergrond, afschot, hoeveel natte ruimtes en doorvoeren checken — voor je een vast getal vastlegt.

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

- ✓ **Het stelt eerst de juiste vragen.** Vanuit de aanvraag werkt de AI door wat de prijs echt bepaalt — hoeveel natte ruimtes, binnen of een balkon/terras, de ondergrond, of het afschot gebouwd moet, en wanneer het nodig is voor de tegelzetter — zodat je het bezoek boekt met de juiste info in handen.
- ✓ **Het prijst vanuit JOUW structuur.** Voer het je oude klussen en het leert je tarieven en je detailleertijd — en geeft een recht getal met de voorbereiding, detaillering en uitharding benoemd, geen vlakke meterprijs die ze verbergt.
- ✓ **Het vangt wat een moe getikte offerte laat vallen.** Het vergeet de doorvoerdetailering niet, het afschot niet, de lagen niet, en niet dat de tegelzetter niet kan beginnen voor het is uitgehard.

Het onzichtbare detail

de sluiproute die lekt

Hier is de vertrouwenskiller van dit vak: de koper kan het werk letterlijk niet zien — eenmaal betegeld zien een gehaaste en een perfecte klus identiek uit, tot er één lekt. De cowboy slaat de hoek- en doorvoerdetaillering over, bouwt het afschot niet, laat de tegelzetter beginnen voor het is uitgehard — pakt de goedkope prijs — en is al lang weg als het lek achter de afgewerkte muur opduikt en de hele badkamer eruit moet. De eerlijke waterdichter zegt het gewoon vooraf: de hoeken, de doorvoeren, het afschot naar de afvoer en de uitharding zijn precies wat het lek stoppen, en ze overslaan is waarom goedkope klussen falen. Je niet laten opjagen is geen lastig doen. Het is de reden zelf dat een aannemer voor jou zou moeten kiezen.

Het bezoek is geen drempel — het is de verkoop

Voor elk oppervlak is de zet: geef een ruwe richting, boek het bezoek en check ondergrond en afschot voor je het getal vastlegt. Goed gebracht is dat geen vertraging — het vertelt een aannemer dat je zijn klus niet te laag offreert en dan op de detaillering bezuinigt om het rond te krijgen. ‘Ik geef je nu een richtprijs, en een vaste prijs zodra ik het oppervlak en het afschot heb gezien, zodat de afdichting die ik neerleg nooit bij jou terugkomt’ maakt van je zorgvuldigheid de reden dat ze voor jou kozen.

Dan het stuk dat iedereen overslaat — vóór de aannemer blijven. Eén bericht na een klus: ‘Alles gedetailleerd, uitgehard en klaar voor je tegelzetter — het opleverpakket is bij je. Wat is de volgende?’ Die ene gewoonte wint meer vaste-plek-op-elke-klus 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: het oppervlak bekijken, elke hoek en doorvoer detailleren, het afschot zetten, laten uitharden, en de waterdichter zijn wiens werk nooit lekt. Een waterdichter 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 bij waterdichting ben je vaak één vak tussen vele op de klus van een aannemer, wachtend op termijnen, met het incidentele meerwerk als de ondergrond meer werk blijkt.

Op tijd factureren

geen verrassingsmeerwerk

Het meest geruststellende dat je voor een aannemer kunt doen is recht en gestaag zijn over het geld: een heldere prijs voor de scope, een termijn als de afdichting erin en uitgehard is, en elk meerwerk — een ondergrond die meer voorbereiding vraagt, afschot dat opnieuw moet — als een *gesprek vóór het werk*, niet achteraf gepresenteerd. Een verrassings-‘extra’ op de rekening is precies het ding dat van een vaste aannemer een eenmalige maakt. Gestage, voorspelbare facturatie is niet alleen eerlijk — het is je sterkste reden om op elke klus behouden te worden.

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

- 1 Prijs de scope helder.** Een heldere, uitgesplitste offerte als de klus geboekt en bezocht is, verslaat een vaag getal — en het is wat een aannemer nodig heeft om je in zijn programma te zetten.
- 2 Factureer zodra het uitgehard en opgeleverd is.** Een termijn met het opleverpakket op de dag dat het uitgehard is, verslaat ‘ik factureer later’ — en het hangt aan een mijlpaal die de aannemer ziet.
- 3 Markeer het meerwerk voor het bijt.** Vraagt de ondergrond meer voorbereiding of moet het afschot opnieuw, dan hoort de aannemer wat het kost en waarom *voordat* het werk doorgaat. Een gesprek, geen hinderlaag bij het factureren.
- 4 Verscherp de toon alleen als het moet.** De meesten betalen bij duwtje één of twee. Jij blijft de hele weg de goede.

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

06

CHAPTER SIX

De inbox die zichzelf runt

Je inbox is waar stil geld weglekt en stress binnenlekt.

Leveranciersfacturen, een aannemer die een startdatum bevestigt, een tegelzetter die vraagt wanneer hij kan tegelen, productbladen, een foto van een ondergrond om naar te kijken, een reviewmelding, een oude aannemer met de volgende klus — alles door elkaar met rommel, alles binnen terwijl je op je knieën zit met de roller in je 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 tegelzetter van de Rossi-badkamer die wil weten wanneer hij kan beginnen.'
- ✓ **Opgesteld.** Routineantwoorden — 'ja, wij detailleren alle doorvoeren', 'het is donderdag uitgehard en klaar voor je tegelzetter' — geschreven en klaar. Je kijkt, schaaft bij, verstuurt.
- ✓ **Op afroep beantwoord.** 'Wat offereerden we de Rossi-badkamer, en wanneer was het uitgehard?' — 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 waterdichtingsbedrijf 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 bezoeken en klussen van vandaag op volgorde, welke klus uitgehard en klaar is voor de tegelzetter, welke aannemer vandaag opvolging moet krijgen, wie je moet nabellen voor een termijn, en het ene ding — een uithardingstijd, een ondergrond om te herchecken — 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 en klus hangt zichzelf aan de juiste klus — zodat als de aannemer over drie maanden belt voor de volgende, de hele historie er is. De oppervlakken, de ondergrond, de detaillering, de uithardingsdatum, de oplevering — alles op één plek, en het bewijs dat het goed gedaan was mocht een lek ooit op de afdichting worden geschoven.

Het papierwerk zonder het gedoe

De offerte, het opleverbewijs voor het tegelen, de uithardingsnotitie, de foto's van de detaillering voor het betegeld wordt, de factuur — opgesteld, verstuurd en bewaard waar je het vindt. Nooit een vervanging van je oog of je detaillering — alleen behoed voor zoekraken, en er om je te beschermen mocht een lek ooit ten onrechte op je afdichting worden geschoven.

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 waterdichter die nooit een lek achterlaat’ — is presentatie, en presentatie is nu bijna gratis.

Een eenmanszaak en een bedrijf van vijftig kunnen dezelfde vlekkeloze offerte in huisstijl sturen — en dezelfde snelle reactie tonen, dezelfde foto's van de detaillering voor het tegelen, dezelfde opleverbewijzen, en dezelfde echte reviews van aannemers. In een vak waar een aannemer je het ene toevertrouwt dat zijn hele klus kan verwoesten, wordt de kleine die zorgvuldig en georganiseerd oogt vertrouwd als de grote — en behouden op elke klus.

Het doorverwijsvliegwiel — met opzet, niet per ongeluk

- 1 Behoud** — reageer het eerst, detailleer het goed, hou nooit de tegelzetter op, zodat jij de waterdichter bent die die aannemer op de volgende klus zet zonder rond te shoppen.
- 2 Review** — vraag om de Google-review op het moment dat een aannemer het blijst is, de dag dat je een uitgehard, klaar oppervlak op tijd oplevert, automatisch, met de link. Reviews en snel reageren tillen je vindbaarheid — en een aannemer die een waterdichter kiest, leunt op allebei.
- 3 Verwijs** — in een vak dat om falen draait, wordt de ondernemer wiens werk nooit lekt de naam die aannemers en tegelzetters doorgeven. De aannemer die nooit een terugroep van je kreeg, vertelt het de volgende en elke tegelzetter waar je achter werkt.
- 4 Herverkoop** — dit is het hele spel. Eén goede aannemer is geen badkamer, het is een vaste plek op elke klus die hij runt: de volgende, en de klus daarna. Het staat allemaal in het klusdossier. Een opvolging op het juiste moment maakt van één klus jaren werk.

BEGIN VANDAAG — ZELFS ZONDER TECHNIEK

Vraag elke aannemer om een review de dag dat je een uitgehard oppervlak op tijd oplevert, en laat altijd de deur open — ‘zet me op de volgende, en stuur me naar de aannemers en tegelzetters met wie je werkt.’ Een aannemer die net zag hoe je het goed detailleerde en zijn tegelzetter niet ophield, 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 waterdichters het niet werkend krijgen is dat ze het in één keer proberen, halverwege een klus overspoeld raken en terugvallen op de oude manier. Dus: één ding tegelijk, zonder het werk stil te leggen.

- 1 Week 1 — Stop het grootste lek: de gemiste oproep.** Elke aanvraag beantwoord en gekwalificeerd, een recht advies gegeven, het bezoek geboekt. Dit betaalt de hele oefening meteen terug.
- 2 Week 2 — Fix het offreren.** De AI kwalificeert de klus en geeft een recht getal met de voorbereiding, detaillering en uitharding benoemd vanuit jouw structuur; jij corrigeert — en elke correctie is een les die het onthoudt. Bezoek voor elk vast getal, opvolging na elke klus.
- 3 Week 3 — Fix het betaald worden.** Een heldere scope-prijs, een termijn zodra het uitgehard en opgeleverd is, meerwerk vroeg gemarkeerd, automatische herinneringen — met jij die alles rond geld goedkeurt tot het de vrije hand heeft verdiend.
- 4 Week 4 — Draag de backoffice over.** Inbox getrieerd en opgesteld, ochtendbriefing draait, klusdossiers en uithardings-/opleverbewijzen bouwen zichzelf, reviews automatisch gevraagd, de volgende klus in het aannemersnetwerk nagejaagd.

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 het bezoek. Het bezoek wordt de goed gedetailleerde klus. De klus wordt de uitgeharde oplevering, de termijn en de volgende klus van dezelfde aannemer.

De vertrouwensknop — overdragen zonder wakker te liggen

Je geeft een nieuwe kracht niet op dag één een hele 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 aannemers, en alles met gewicht — offertes, uithardingsdata, meerwerk — 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 waterdichters 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 ‘boek vandaag’. Jij hebt een echte hefboom — de bouwvolgorde: ‘we krijgen het erin en uitgehard zodat je tegelzetter op tijd start’ — dus gebruik die eerlijke.
- ✓ **Concurreren op prijs.** Het moment dat je wint door de goedkoopste te zijn, ben jij degene die op de detaillering moet bezuinigen of de uitharding moet opjagen om het rond te krijgen — en dat is de klus die lekt. Een aannemer betaalt voor een afdichting die nooit bij hem terugkomt — nooit een lek achterlaten wint elke klus, niet de laagste prijs.



VOOR JE DIT WEGLEGT

De 2-minuten-lekcheck

De meeste waterdichters komen niet vaardigheid tekort — ze verliezen aannemers. Je geld zit niet in de goedkope prijs; het zit in de waterdichter worden die een aannemer op elke klus zet: één goede aannemer is een vaste plek op al zijn werk en zijn doorverwijzing naar elke tegelzetter. Dat is het teken: reageer het eerst, detailleer het goed, hou nooit de tegelzetter op, laat nooit een lek achter. Wees eerlijk — vink aan wat nu waar is.

- ✓ Ik ben vaak traag met opnemen — en ik weet niet hoeveel aannemers de vertraging me kostte.
- ✓ Een aannemer belde, het ging over, en hij zette de volgende waterdichter op de klus.
- ✓ Ik gaf een vaste prijs aan de telefoon op een oppervlak dat ik niet had gezien — en droeg het verlies.
- ✓ Ik won een klus op een goedkope prijs die de detaillering of het afschot krap hield.
- ✓ Ik liet tegelen voor de afdichting goed was uitgehard, voor de lieve vrede.
- ✓ Een lek kwam bij me terug — een hoek of doorvoer die ik had opgejaagd.
- ✓ Ik blijf niet vóór goede aannemers, dus zetten ze een ander op de volgende klus.
- ✓ Mijn offertes, uithardingsdata en detailfoto's leven in mijn hoofd en telefoon, niet op één plek.
- ✓ Mijn inbox strest me, en belangrijke dingen — een tegelzetter die vraagt wanneer hij kan — raken bedolven.
- ✓ Als een aannemer een lek op mijn afdichting schoof, kon ik niet snel tonen dat het goed gedetailleerd was.

0-2

Strak schip. Een paar tweaks en je bent de vaste op meer aannemers' elke klus.

3-6

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

7+

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

De grootste hefboom is geen goedkopere prijs — het is het eerst reageren, het zo detailleren dat het nooit lekt, en van elke aannemer een vaste plek op elke klus en doorverwijzingen 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 aannemer belt, de klus kwalificeert en het bezoek boekt, een recht getal opstelt met de voorbereiding, detaillering en uitharding eerlijk benoemd, factureert zodra het uitgehard is en meerwerk markeert voor het bijt, de uithardings- en opleverbewijzen bijhoudt die je beschermen mocht een lek ooit op je afdichting worden geschoven, en de volgende klus najaagt van elke aannemer die leerde dat je werk nooit lekt — alles in één, deze week aan het werk in je waterdichtingsbedrijf — 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 aannemer — 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 detailleert de hoeken niet, zet het afschot niet en bepaalt niet wanneer een afdichting is uitgehard — dat blijft jij, je oog en je vakmanschap. Wat het fixt is het kantoorwerk dat je gratis in het donker deed.