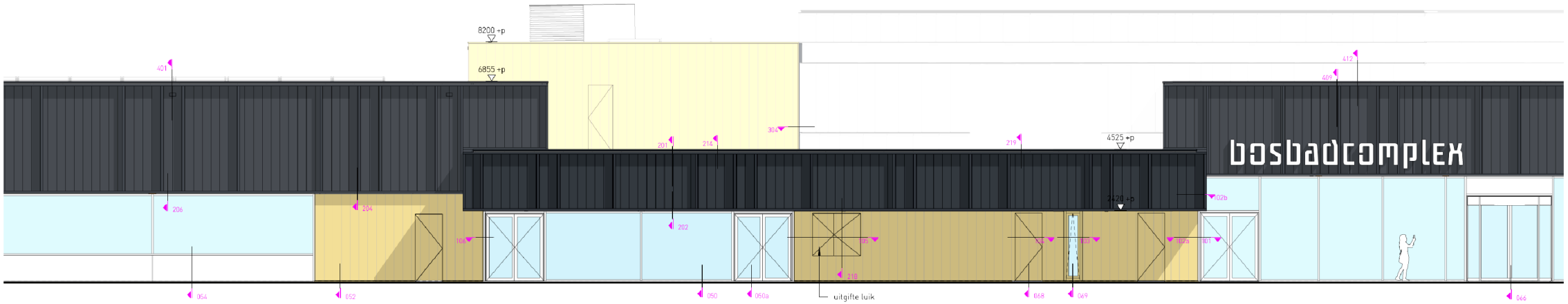
root.build

Bouwend Nederland, we hebben een probleem!



01 HET DOSSIER

2.600

pagina's

02 DE TIJD

6 weken

tot de prijs

03 HET RISICO

€330.000

verschil tussen twee stukken

Bouwbedrijven maken 8.000 van dit soort calculaties per jaar

01 PROJECTEN

4.000

projecten >€1 miljoen

02 INSCHRIJVINGEN

2

inschrijvingen per project

03 REKENWERK

250

uur per calculatie, gewonnen of verloren

04 FAALKOSTEN

32%

van de faalkosten ontstaat vóór de eerste paal

Minder uren per calculatie en minder faalkosten tijdens de bouw

01 HET PROJECTBREIN ONTHOUDT



02 DE AI-AGENTS VERSNELLEN

- Projectoverzicht maken
- Het dossier bevragen
- Eigen checklist invullen
- **Tegenstrijdigheden markeren**
- Hoeveelheden bepalen
- PvE checken
- Leveranciers uitvragen
- Offertes spiegelen

Live · In ontwikkeling · Binnenkort

03 DE EXPERT HOUDT ALTIJD REGIE

2% van de loonsom — leidraad

5% van de opdrachtsom — bijlage G

De calculator kiest

Vraag · **Risico** · **Uitgangspunt**

Bevindingen en besluiten gaan terug in het brein

Zes bouwbedrijven werken al met ons platform

EEN GREEP UIT DE FEEDBACK

“Het uitgangspunt [is] dat we als Bouwgroep Peters dit gaan afnemen.”

Group Controller, Bouwgroep Peters

“Ik denk niet dat de drie calculatoren […] deze diepgang hadden kunnen halen in de tijd die ze voor zo’n werk hebben.”

Calculator, Van Norel, over onze bevindingen op het zwembaddossier

“Deze had ik zelf nog niet gezien.”

Calculator, Bouwgroep Peters, over een tegenstrijdigheid in zijn dossier

DEVELOPMENT PARTNERS

6 werken met ons platform, incl. REBORN

4 gebruiken het op lopende projecten

2 tekenden al een intentie om af te nemen

4 erbij voor begin 2027

Bouwbedrijven betalen ons een jaarabonnement, naar de waarde die ons platform voor hen levert

ONZE DOELGROEP

1.000

bouwbedrijven met 50 tot 2.000 FTE in woningbouw, utiliteit en infra

→

DE WAARDE DIE WE LEVEREN

–25%
uren per calculatie

–10%
faalkosten

hoger
winkans

→

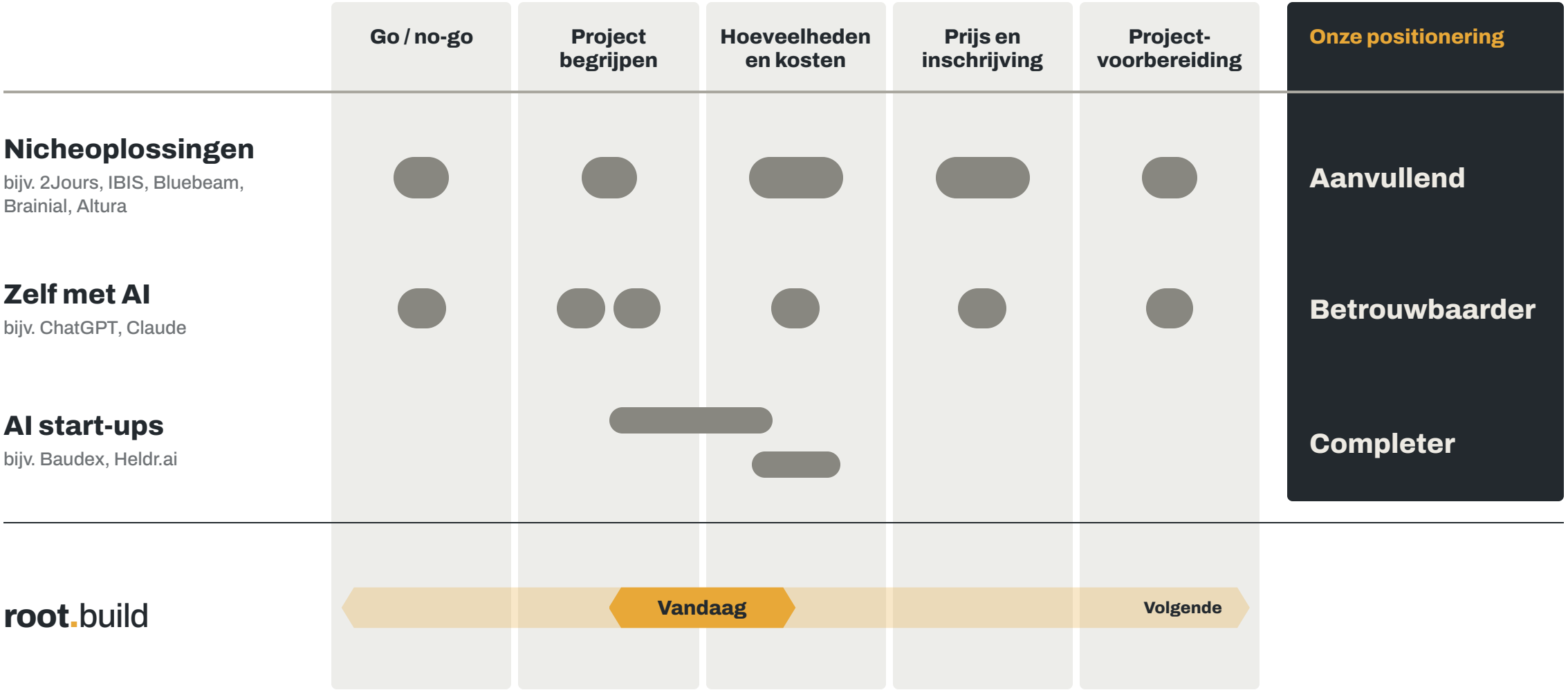
JAARABONNEMENT PER KLANT

€15K-30K

afhankelijk van welke AI-agents en het aantal projecten

Bekijk de demo van het platform, 3,5 minuut

Met nicheoplossingen werken we samen. Onze concurrenten zijn bouwbedrijven die zelf AI inzetten, en een enkele start-up.



Wie weet wat er gebouwd moet worden, wint. En dát is al jaren ons vak.

01 DE GEBRUIKER DOORGRONDEN

>115

gesprekken bij 75 bouwbedrijven



Jouke Dessens CPO
begon zijn loopbaan bij Heijmans



Jorrit van den Breemer Adviseur
5 jaar Heijmans, eigen tenderadviesbureau

02 PLATFORMEN BOUWEN

42

jaar tech- en productervaring



Niels Weertman CEO
Elsevier, Wolters Kluwer, bol en Backbase



Jouke Dessens CPO
Product Director advertentieplatform bol



Hugo Jan Ruiter CTO
bouwde en verkocht Botentehuur.nl

03 COMMERCIEEL OPSCHALEN

3×

een B2B-platform naar €50M+ ARR



Niels Weertman CEO
twee platforms naar €75M+ ARR



Jouke Dessens CPO
advertentieomzet bol naar €50M+ ARR

De markt komt in beweging. Na 18 maanden willen wij 5% van onze doelgroep als betalende klant hebben.

WAT WE NODIG HEBBEN

€750K

€550K CLA in 2 tranches

€200K Rabobank Innovatie Lening

WAT ONZE DOELEN ZIJN

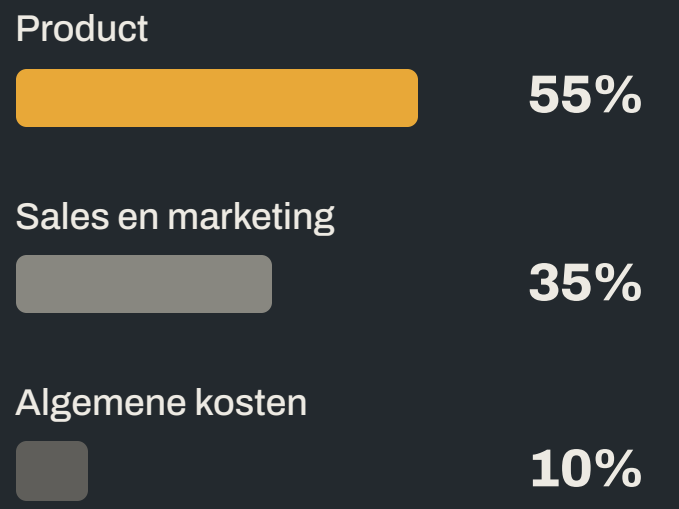
50+

betalende klanten

€750K+

terugkerende omzet

WAARAAN WE HET UITGEVEN



We zetten een nieuwe softwarecategorie neer voor de bouw. We zoeken investeerders die met ons marktleider willen worden.

WAT JE NAAST GELD MEEBRENGT

- Een netwerk in de bouw of projectontwikkeling
- Ervaring met verkopen en deals sluiten
- Oog voor de lange termijn, ook over de grens

ONS VOORSTEL

Tranches
2 × €275K
converteerbare lening

Tranche 2
€200K ARR
trigger, binnen 10 maanden

Belang
na 18 mnd

min	plan	max
12%	**17%**	**20%**
≥ €1M ARR	€750K ARR	≤ €650K ARR

root.build

Niels Weertman, CEO
niels@rootbuild.ai
+31 6 41 24 23 63

Jouke Dessens, CPO
jouke@rootbuild.ai
+31 6 46 03 22 46

Hugo Jan Ruiter, CTO
hugojan@rootbuild.ai
+34 634 45 82 12

rootbuild.ai

Bekijk de demo van het platform, 3,5 minuut

Voor elk bouwproject moeten meerdere calculators weken tot maanden analyseren en beprijzen. Maar alleen wie het werk gegund krijgt, verdient eraan.

PRE-GUNNINGSFASE

AANLEIDING
Tender of uitvraag

Een aanbesteding of directe uitvraag van een opdrachtgever.

1
KWALIFICATIE
Go / no-go

Bepalen of het project de moeite van het calculeren waard is.

2
VOORBEREIDING
Project begrijpen

Alle documentatie van de opdrachtgever analyseren, of zelf het technisch ontwerp maken.

3
CALCULATIE
Hoeveelheden en kosten

Hoeveelheden meten, daarna offertes van onderaannemers opvragen en vergelijken.

4
AANBIEDING
Prijs en inschrijving

Risico-opslag en marge bepalen, daarna prijs en plan van aanpak indienen.

5
GUNNING
Projectvoorbereiding

Het project gaat naar de werkvoorbereiding, met alles wat in het voortraject is vastgelegd.

VOLGENDE FASE
Uitvoering

Het uitvoeringsteam neemt over, met wat in het voortraject is geleerd.

HIER BEGINNEN WE

In meer dan 115 gesprekken bij 75 bouwbedrijven hoorden we steeds hetzelfde: voor elke stap is er software, maar niets verbindt de stappen.

01

Bij elke overdracht gaat informatie verloren.

Gegevens belanden in pdf's en gaan per e-mail heen en weer. Elke wijziging wordt met de hand overgetypt, en eerdere versies raken zoek.

> "We turven hoeveelheden van het scherm, soms meten we afstanden met een liniaal, en daarna typen we het met de hand in Excel."
>
> CALCULATOR, LANDELIJK BOUWBEDRIJF (MEI 2026)

02

Elke uitvraag ziet er anders uit.

Per project wordt de uitvraag aan onderaannemers opnieuw opgesteld, en elke offerte komt in een andere vorm terug.

> "Je moet ze altijd een beetje sturen: een prijs per type, of voor het werk als geheel. … Waarom stuur je het niet als sjabloon mee?"
>
> WERKVOORBEREIDER, BOUWGROEP PETERS (SEP 2026)

03

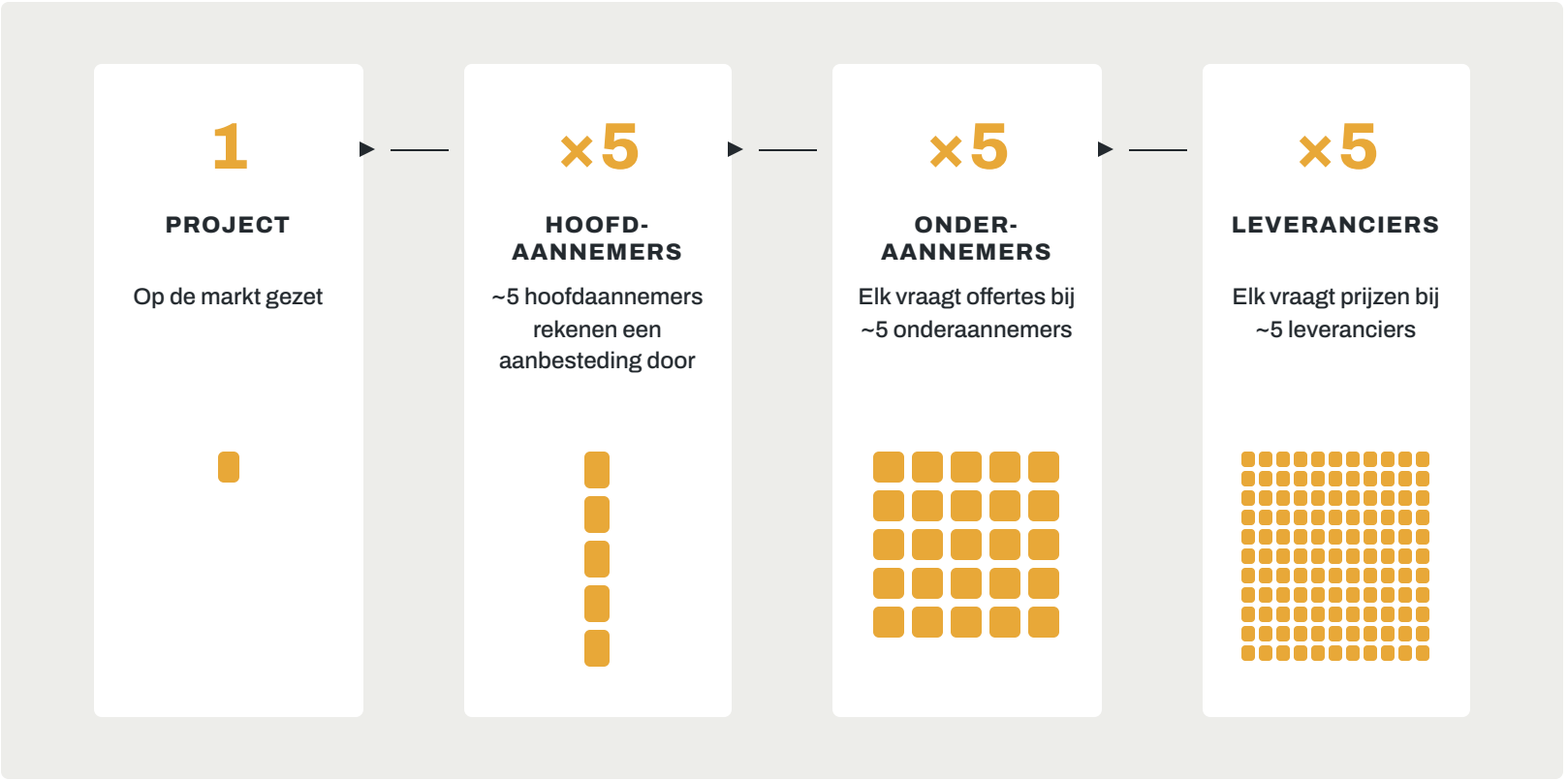
De software is er, maar wordt nauwelijks gebruikt.

Er is software, steeds vaker met AI, maar die gaat zelden diep genoeg voor het werk van een calculator. Dus wordt alles alsnog nagerekend.

> "Met één druk op de knop heb ik de hoeveelheden per code. Maar ik vertrouw het niet voor honderd procent, dus ik controleer alles met de hand na."
>
> CALCULATOR, VAN NOREL BOUWGROEP (JUL 2026)

Elk project betaalt dit in uren, en sommige met een verloren inschrijving of een dunnere marge.

En elk bedrijf in de keten betaalt er opnieuw voor.



HET RESULTAAT

>100

overdrachten tussen bedrijven per project.

BIJ ELKE OVERDRACHT

Het dossier gaat als pdf per mail naar het volgende bedrijf en wordt daar opnieuw gelezen en overgetypt.

De kennis om te calculeren verdwijnt, terwijl het werk blijft groeien. AI-agents kunnen daar nu een deel van overnemen.

01 KENNIS VERDWIJNT

77%

van de Nederlandse bouwprofessionals verwacht dat er per saldo kennis verloren gaat.

Met elke calculator die met pensioen gaat vertrekt kennis, en die wordt zelden vastgelegd.

02 HET WERK BLIJFT GROEIEN

900K

nieuwe woningen te bouwen in Nederland vóór 2030.

Daarbovenop defensie, energievoorzieningen, wegen en openbare infrastructuur: in elke sector moet meer gebouwd worden. Meer projecten om te calculeren, met minder mensen.

03 AI NEEMT EEN DEEL OVER

10×

goedkoper per jaar, bij gelijke prestaties.

De modellen zijn voor iedereen beschikbaar. Het verschil zit in het begrijpen van wat een calculator echt nodig heeft, en dat vertalen naar software en AI-agents.

Ons platform draait sinds september 2026. Het doet vier taken waarmee elke calculator een project begint, en onthoudt wat het vindt.

1 Het dossier lezen

100+ documenten op soort ingedeeld. De belangrijkste samengevat, wat ontbreekt gemarkeerd.

2 De checklist invullen

De eigen checklist van de calculator, ingevuld met bron en risico.

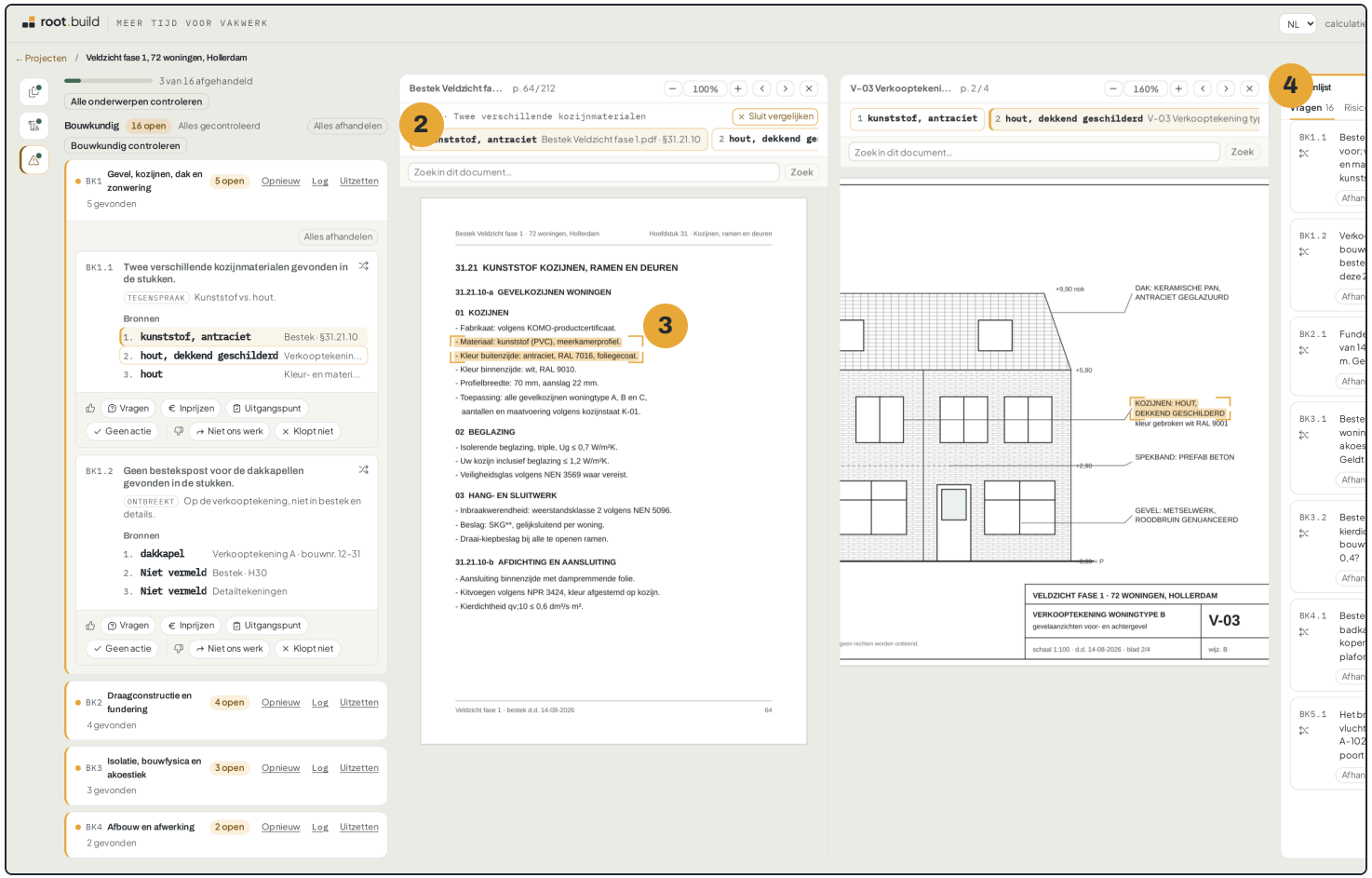
3 Tegenstrijdigheden vinden

Waar documenten elkaar tegenspreken, procedureel of technisch. Eén klik naar elke bron.

4 Kiezen en vastleggen

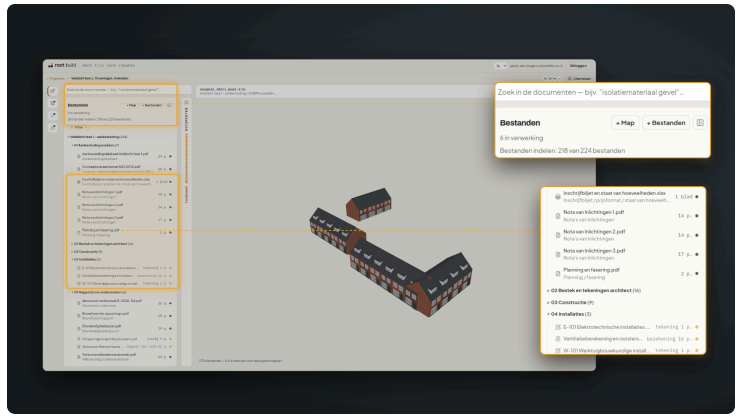
Elke bevinding wordt een vraag, een risico of een uitgangspunt. Elke keuze blijft bewaard.

Bekijk de demo 3,5 minuut



Demo: share.rootbuild.ai/rootbuild-demofilm-mm_ESmRE2_DaBHVi.mp4 · scherm met een verzonnen voorbeelddossier

Het platform in zes schermen



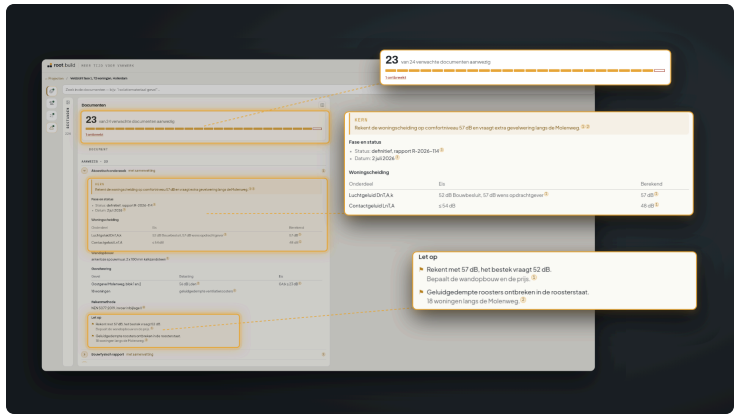
01 · UPLOADEN

Het hele dossier erin: PDF, DWG, IFC, Excel. Elk bestand gelezen, ingedeeld en doorzoekbaar.



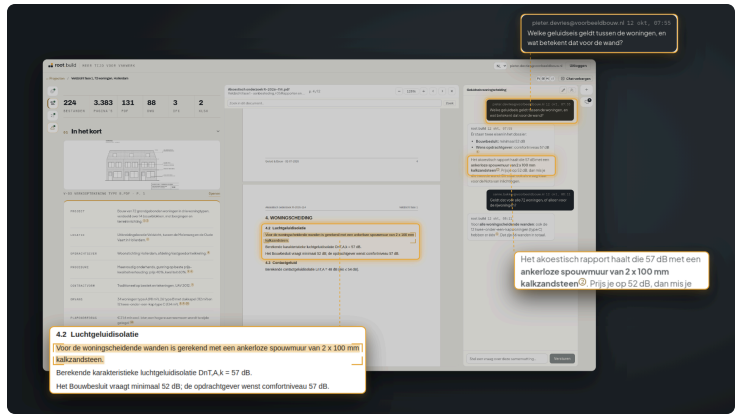
02 · SAMENVATTING

Het hele dossier samengevat in minuten. Elke regel met bron.



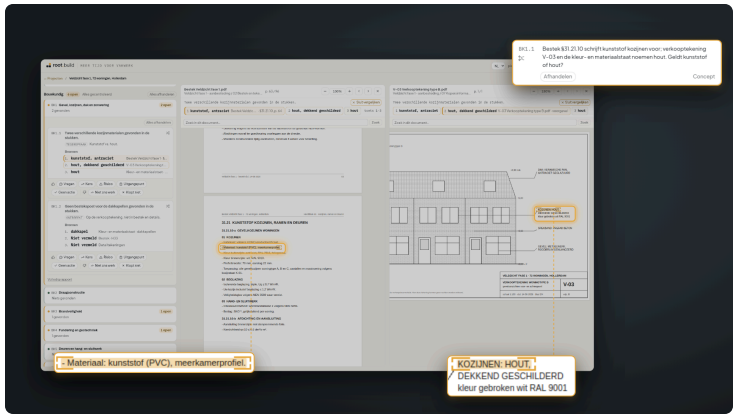
03 · KERNDOCUMENT

Elk kerndocument tot de kern; wat ontbreekt, wordt gemarkeerd.



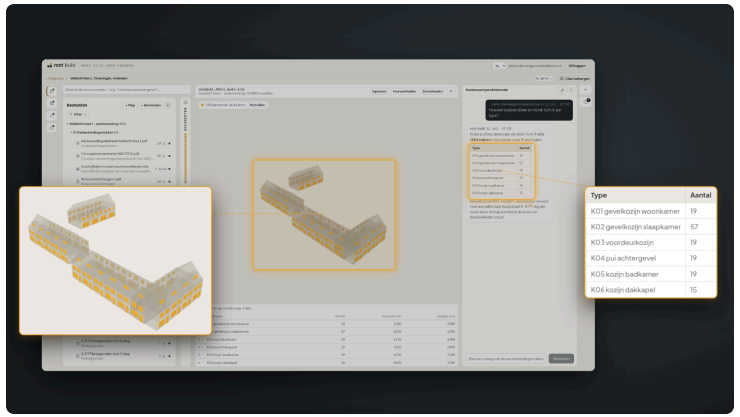
04 · BRON

Vraag alles over het dossier. Elk antwoord wijst naar de zin waarop het rust.



05 · TEGENSTRIJDIGHEDEN

Tegenstrijdigheden tussen documenten gevonden en omgezet in conceptvragen voor de nota van inlichtingen.



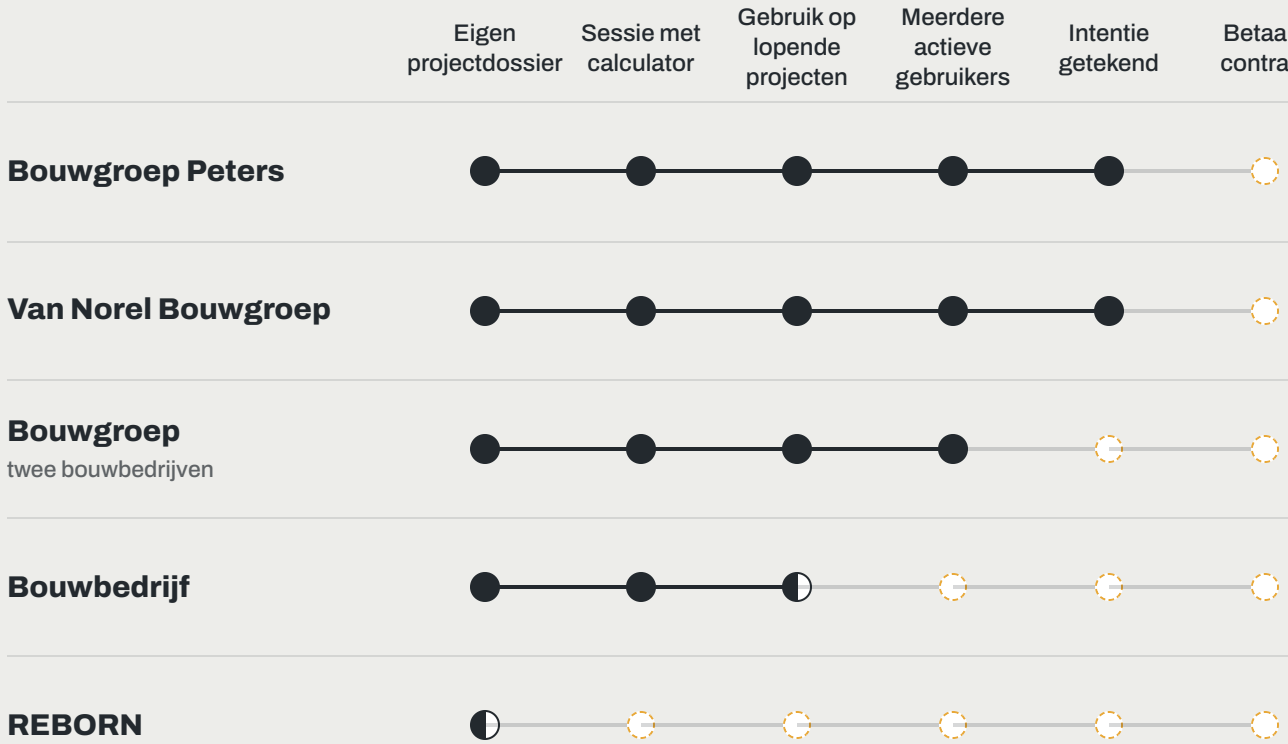
06 · HOEVEELHEDEN IN ONTWIKKELING

Hoeveelheden uit tekeningen en modellen, herleidbaar tot elk element.

Demofilm, 3,5 minuten: **https://share.rootbuild.ai/rootbuild-demofilm-mm_ESmRE2_DaBHVi.mp4**

Schermen uit het live platform, 12 november 2026, met een verzonnen voorbeelddossier. Tegenstrijdigheden: twee schermstanden samengevoegd. Hoeveelheden: in ontwikkeling.

Zes bouwbedrijven werken met ons platform. Twee tekenden een intentie om af te nemen.



WAT WE LEERDEN

Bouwgroep Peters

"Het uitgangspunt [is] dat we als Bouwgroep Peters dit gaan afnemen."

GROUP CONTROLLER (SEP 2026)

Van Norel Bouwgroep

Vertrouwen breekt op één verkeerde bron. Een precieze bronverwijzing telt even zwaar als de bevinding.

Bouwgroep

twee bouwbedrijven

Bij 9 van de 13 gemeten posten kwamen de agents binnen 1% van hun calculator. Bij de andere vier zat het verschil in een andere meetafspraak.

Bouwbedrijf

Zoeken gaf de doorslag. Hij zocht in honderden documenten naar één vloerpeil; wij vonden het meteen.

REBORN

Calculators komen dieper in het dossier dan hun tijd normaal toe laat, en vertelden ons wat er nog beter kan.

1 · DE WAARDE

Dieper en sneller in het dossier, met een bron bij elke bevinding. Nieuwe tegenstrijdigheden ontdekken.

> “Dat is een hele goede. Deze had ik zelf nog niet gezien.”
>
> **CALCULATOR, BOUWGROEP PETERS, OVER EEN GEVEL DIE ALLEEN IN DE BENG-BEREKENING STAAT (OKT 2026)**

> “Ik denk niet dat de drie calculators die destijds aan dit project werkten deze diepgang hadden kunnen halen in de tijd die ze voor zulk werk hebben.”
>
> **CALCULATOR, VAN NOREL, OVER EEN PROJECT DAT DRIE AANNEMERS CALCULEERDEN (SEP 2026)**

> “En dan is de vraag altijd: waar heb je het gevonden. Om zeker te zijn van de bron en vertrouwen op te bouwen.”
>
> **CALCULATOR, VAN NOREL (SEP 2026)**

2 · WAT ER ONTBRAK

Kleine verbeteringen voerden we direct door. Werken met tekeningen is de volgende grote stap.

AL DOORGEVOERD, bijv.

- Samenvatting van het dossier
- Hun eigen checklist, automatisch ingevuld
- Ontbrekende documenten gemarkeerd
- Een samenvatting per kerndocument

> “Ik had nu niet helemaal verwacht dat jullie eigenlijk al die checklist die ik heb (...) dat hebben jullie hier eigenlijk wel gemaakt.”
>
> **CALCULATOR, VAN NOREL, OVER ZIJN EIGEN CHECKLIST IN HET PLATFORM (SEP 2026)**

IN ONTWIKKELING

- Hoeveelheden uit tekeningen, en tekeningen toetsen aan het programma van eisen. Gevraagd door partners.

3 · TOEKOMSTIGE TOEPASSINGEN

Ze zien toepassingen in het hele voortraject.

BIJVOORBEELD

1 **KWALIFICATIE**
Is dit project de moeite waard?

3 **CALCULATIE**
Automatisch een heldere, gerichte uitvraag aan leveranciers.

5 **GUNNING**
Maanden, soms jaren later: een kennisbank om over te dragen aan het uitvoeringsteam.

Eén harnas voor het hele bouwdossier, met elk AI-model

Het hele dossier

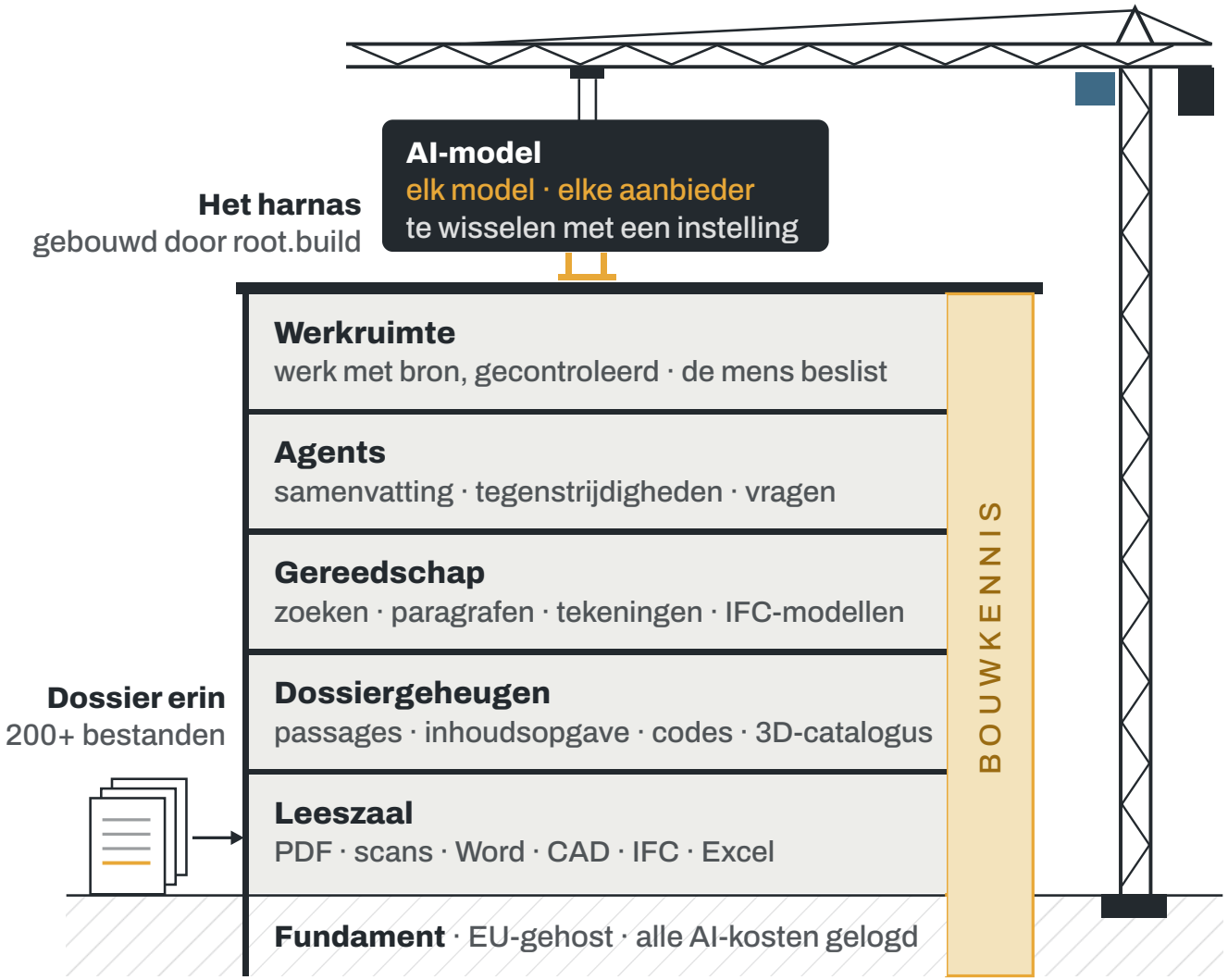
Bestek, tekeningen, 3D-modellen, scans en Excel, gelezen en tot op de regel geciteerd.

Elk model, elke aanbieder

Het platform hangt niet aan één model of aanbieder. Wisselen is een instelling.

Bouwkennis

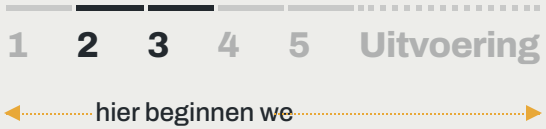
STABU, RAW en NL-SfB, 66 documentsoorten en 37 checks, ingebouwd in elke verdieping.



We beginnen bij het dossier begrijpen en breiden uit naar het hele voortraject, met een bouwgeheugen dat telkens sterker wordt.

REIKWIJDTE

Steeds meer werk overnemen

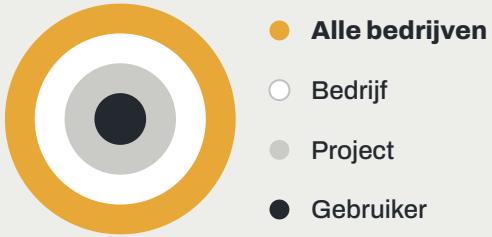


Vandaag lezen onze agents het dossier, vullen ze de checklist van de calculator in en markeren ze tegenstrijdigheden. Van daaruit groeien we naar het hele voortraject.

VOEDT

FUNDAMENT

Bouwgeheugen

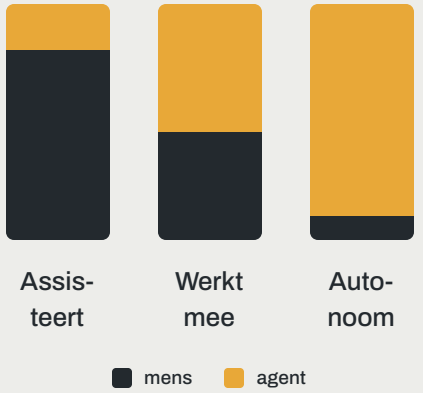


Correcties en werkregels leggen we per bedrijf vast, zodat elke correctie meegaat naar het volgende project. De bouwdataset, het lerende vermogen en gedeelde vakkennis zijn eigen ontwikkeling van root.build.

MAAKT MOGELIJK

MANDAAT

Meer autonomie



Een taak gaat pas over naar een agent als de vakmens die verantwoordelijk is voor het werk de uitkomst vertrouwt. Ook dan kijkt er altijd een vakmens mee, en is elke stap het besluit van de klant.

Onze productrichting voor H1 2027: we verbreden naar het hele bouwproces en verdiepen in elke stap

Verbreden

Meer stappen van het bouwproces

Planvoorbereiding

Van een paar tekeningen, uitgangspunten en een budget naar bestek of technisch ontwerp

Calculatie

Vandaag live. Erbij: hoeveelheden uit tekeningen en model, tekeningen toetsen aan het PvE

Werkvoorbereiding

Het dossier en alle besluiten over naar het uitvoeringsteam

Uitvoering en gebruik

Onderzoeken waar het platform daar waarde toevoegt

Verkennen, met leveranciers: uitvragen, offertes spiegelen, inkoop na de gunning. Voor de leverancier zelf: bestek lezen, offerte maken.

Verdiepen

In elke stap, van begin tot eind

Het dossier verandert mee	Nieuwe documenten, antwoorden uit de nota van inlichtingen en aangepaste tekeningen verwerkt als wijziging
Data heen en terug	Hoeveelheden als Excel-export naar het calculatiepakket van de klant, en de uitkomst terug in het platform
Van inzicht naar actie	Vragen uitzetten, bijhouden of het antwoord binnen is, bevindingen delen met wie ermee verder moet
Agents doen meer zelf	De agent doet het werk, de vakman keurt goed, binnen wat de klant toestaat

Continu verbeteren

Lerend vermogen
Elke correctie en elk besluit van de vakman maakt het volgende project beter, eerst per bedrijf, daarna over bedrijven heen

Verdere optimalisatie
Elk nieuw model getoetst en ingezet zodra het beter scoort; lagere kosten per dossier

Beveiliging
Gegevens per klant zijn al gescheiden. Naarmate het platform groeit, groeit de beveiliging mee, tot de eisen van de grootste bouwbedrijven

Onze doelgroep: zo'n 1.000 bouwbedrijven met 50 tot 2.000 FTE, in woningbouw, utiliteit en infra

2 TOT 10 FTE

31.000

bedrijven

10 TOT 50 FTE

4.600

bedrijven

ONZE DOELGROEP ca. 1.000 bedrijven

50 TOT 100 FTE

550

bedrijven

Van Norel bouwgroep

Pellikaan DESIGN · BUILD · OPERATE

MOESKOPS' BOUWBEDRIJF BV

100 TOT 250 FTE

300

bedrijven

bouwgroep peters

v.d.VEN BOUWBEDRIJF

HEEMAN

250 TOT 2.000 FTE

150

bedrijven

nijhuis Nijhuis Bouw B.V.

friso bouwgroep

TOP 10

10

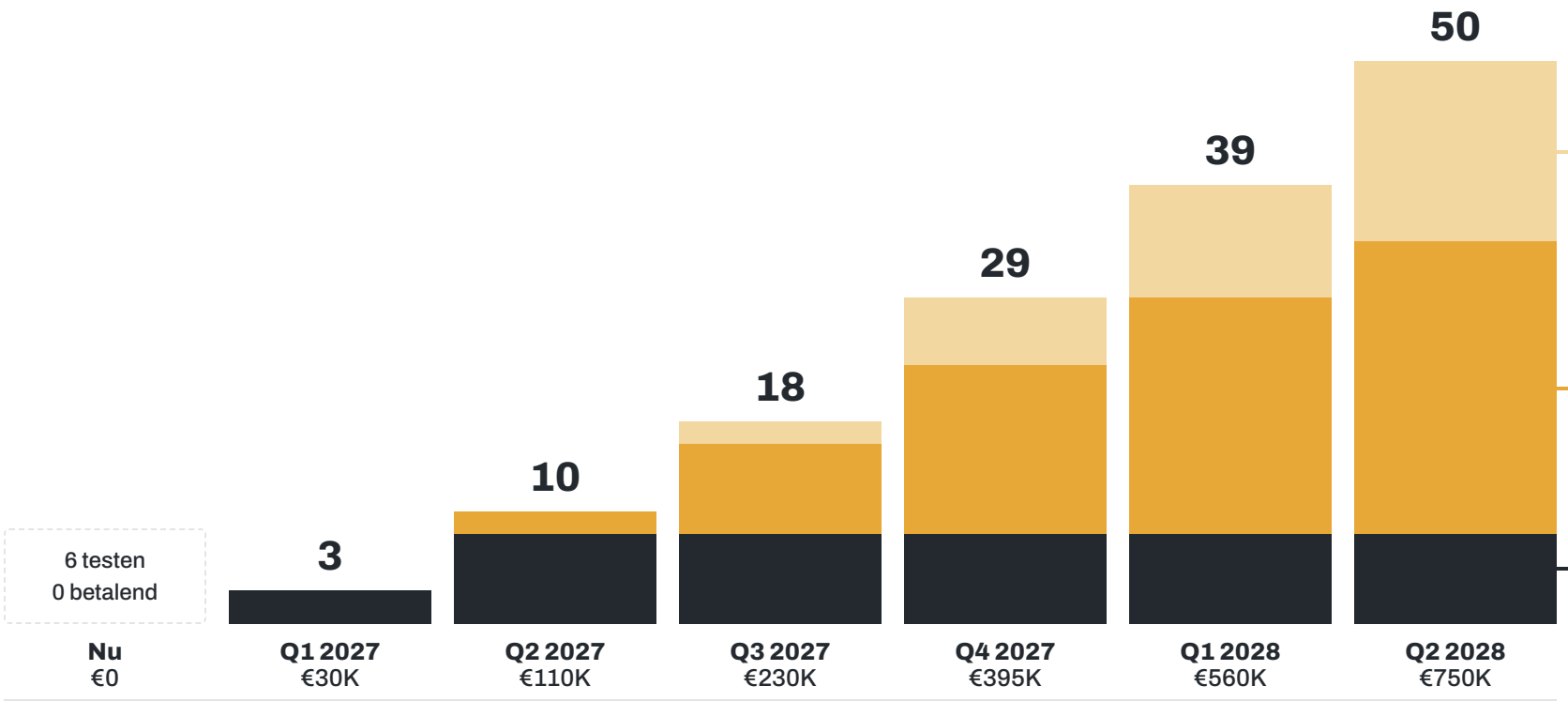
bedrijven

bam

heijmans

DURA VERMEER

Van zes testende bouwbedrijven naar 50 betalende klanten in juni 2028



Inbound · 16
Merk, content en doorverwijzing.
€15K per jaar · €240K ARR

Outbound · 26
Bellen, mailen en beurzen.
€15K per jaar · €390K ARR

Development partners · 8
Nu 6, begin 2027 10. Daarvan stappen er 8 over in 2027.
€10K eerste jaar, daarna €15K · €120K ARR

We beginnen in Nederland, bij een markt van €28M. Met de hele keten en andere landen erbij groeit de markt naar €800M+.

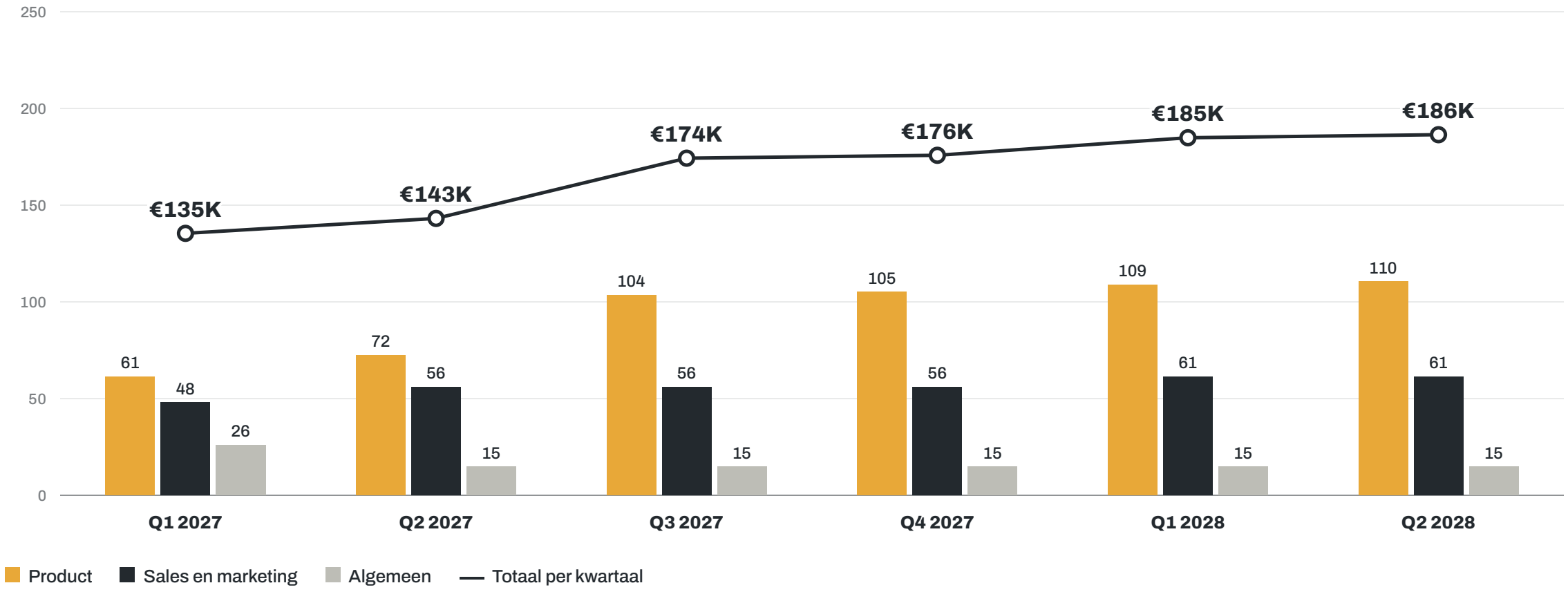
	AANNEMERS (~1.000 NL)			**LEVERANCIERS** (~730 NL)	**TOTAAL**
	Doorgronden, calculeren	+ Heel het voortraject	+ Uitvoering	Bestekken beantwoorden	
Nederland	€28M	€14M	€14M	€11M	€67M per jaar
Overige landen België, Luxemburg, Duitstalige landen, VK, Zuid-Europa	€320M	€160M	€160M	€125M	€765M per jaar
Omzet per klant, per jaar	€30K	→ €45K	→ €60K	€15K	

Waar we beginnen, met de uitgebreide MVP

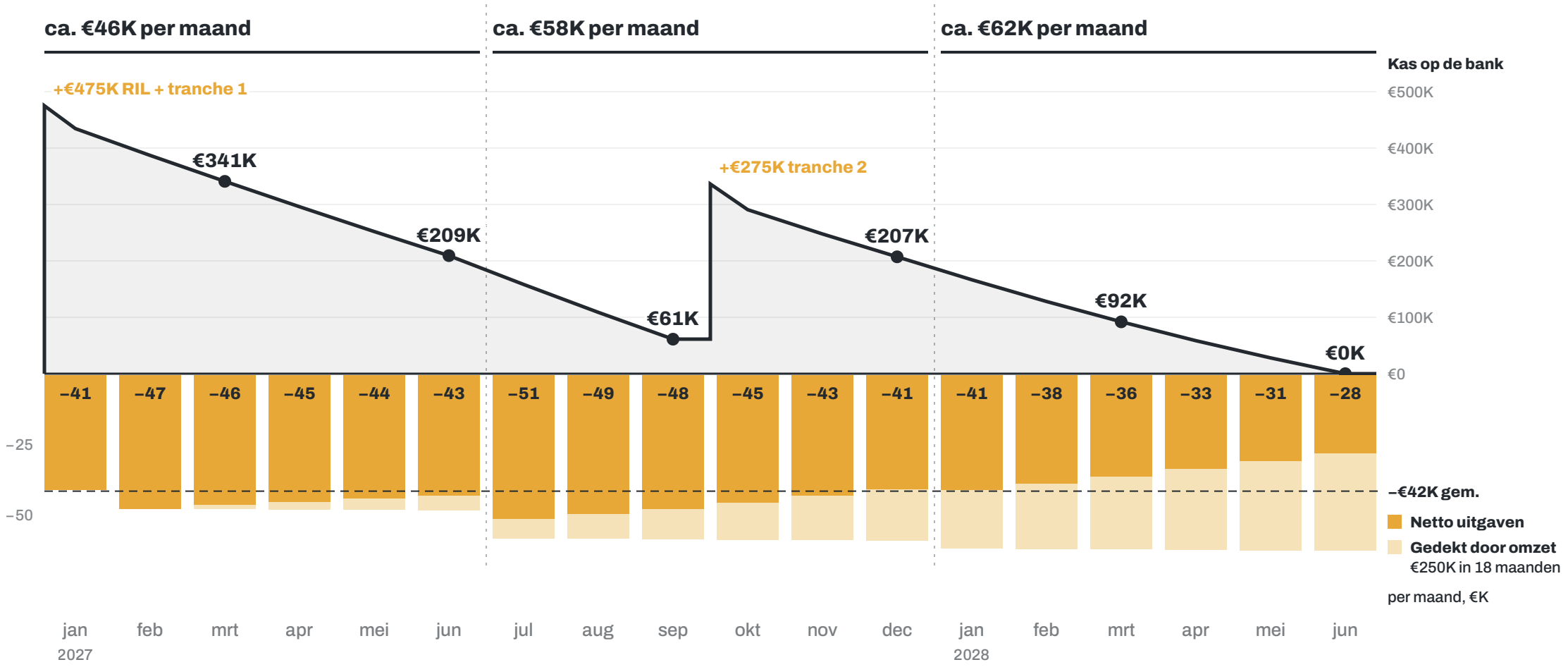
Eerste uitbreiding

€830M per jaar

Uitgaven per kwartaal (€K)

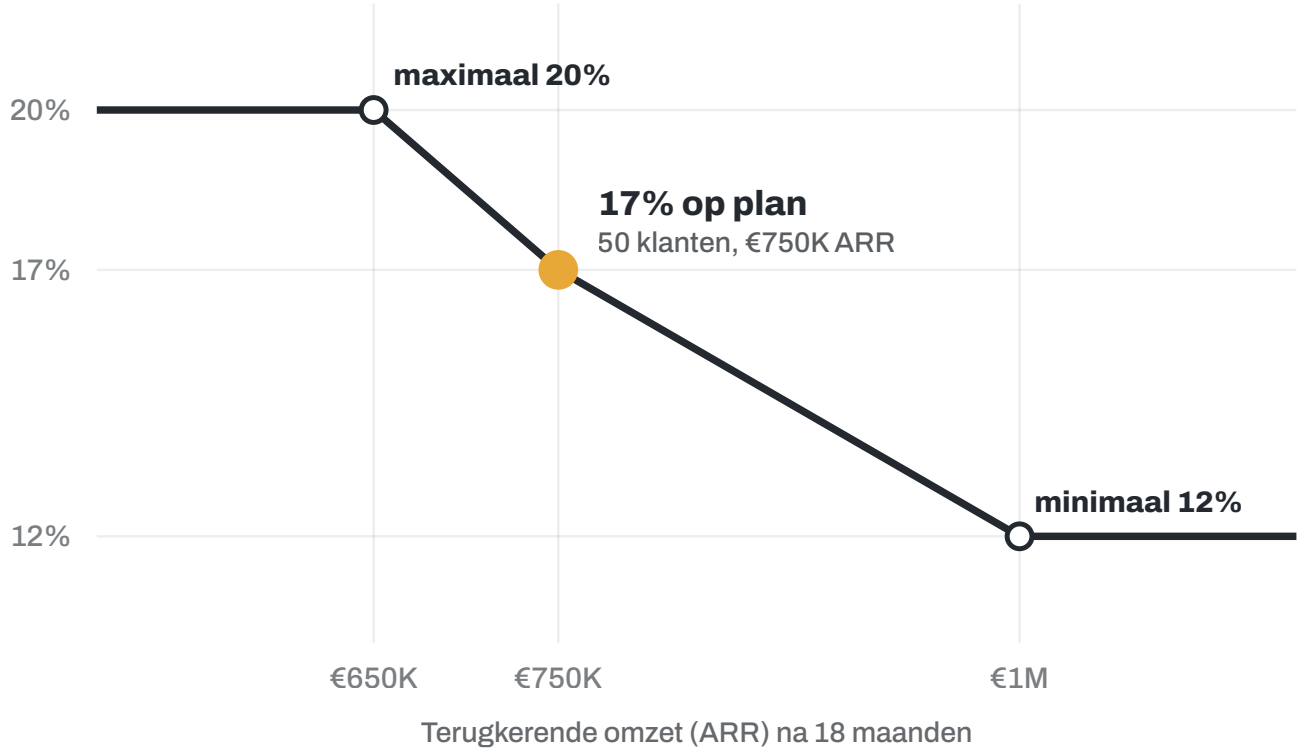


Kasprofiel per maand, januari 2027 tot juni 2028



Ons voorstel

JE BELANG NA OMZETTING



WAARDERING NA DE RONDE

€3,2M

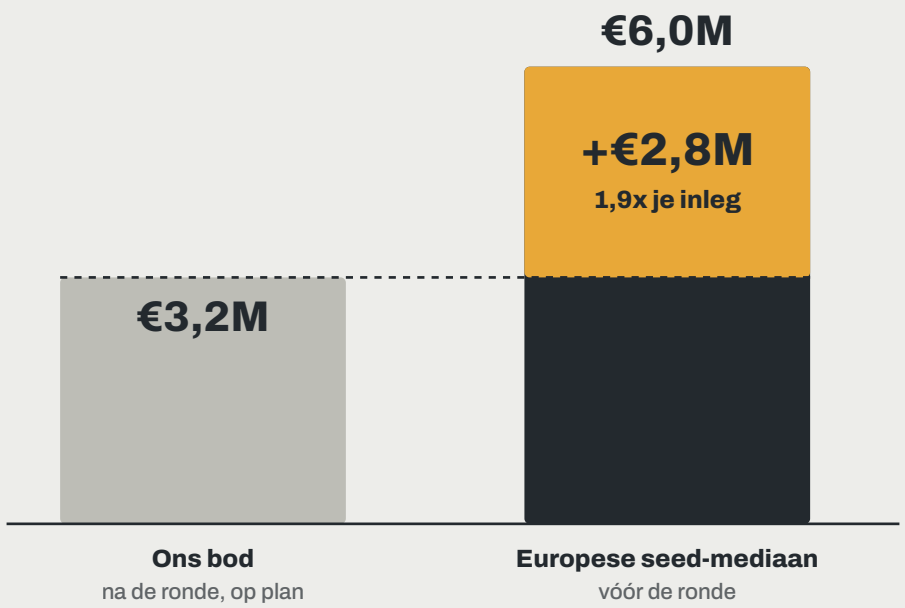
op plan (€2,7M vóór de ronde)

TIJDLIJN

Januari 2027	Tranche 1, €275K
Bij €200K ARR	Tranche 2, €275K, binnen 10 maanden (op plan oktober 2027)
Na 18 maanden	De volle €550K wordt omgezet in equity (juni 2028)

Ons voorstel

DE KERN VAN ONS BOD



JE RENDEMENT, BIJ EEN WAARDE VAN HET BEDRIJF VAN

	€10M	€25M	€50M	€100M
Zonder vervolgronde geen verwatering	3,1x	7,7x	15,5x	30,9x
Na 1 vervolgronde 20% verwatering	2,5x	6,2x	12,4x	24,7x
Na 2 vervolgrondes 45% verwatering	1,7x	4,3x	8,5x	17,0x