

THE EVERYTHING · FELTGUIDES TIL HÅNDVÆRKSVIRKSOMHEDER

AI-håndbogen for varmepumpe- montører

Sådan driver du en varmepumpeforretning i AI'ens
tidsalder — og holder op med at lade fyringssæsonen
bestemme, hvad du tjener.

HELE SYSTEMET · INGEN FYLD · FRI TIL AT DELE

THE EVERYTHING

Læs det her først

For ti år siden betød det at drive en ordentlig varmepumpeforretning, at du ansatte en til at sidde ved telefonen hele efteråret, betalte en bogholder — og alligevel prissatte et jordvarmeanlæg ved køkkenbordet kl. 22 ud fra et sløret pandelampe-billede af en gammel oliefyr.

I dag tager en forretning med to servicebiler og det rette setup hvert eneste opkald i årets første rigtige kuldeperiode, sender tilbuddet på luft til vand-anlægget samme eftermiddag og har pengene ind, før fakturaen er fjorten dage gammel — mens et større firma ovre på den anden side af byen stadig ringer folk op i mandags.

Han er ikke en bedre montør end dig. Han er ikke hurtigere med loddebrænderen. Og han er bestemt ikke computermenneske — en af de bedste, vi har set, skrev stadig serviceraapporter i en karbonblok for to år siden. Han regnede bare én ting ud før alle andre: **den kedelige halvdel af forretningen — opkaldene, tilbuddene, fakturaerne, rykkeriet, garantisagerne, arkiveringen — kan nu gøre sig selv.** Så han lagde sin energi der, hvor pengene er: ude på opgaven og hos kunden.

Det her er håndbogen om, hvordan han gør det. Ingen "50 prompts, du bare kopierer". Intet tech-pjat. Det faktiske system — hvordan du skal tænke om det, hvad du skal sætte op, i hvilken rækkefølge, og de fejl, der får gode montører til at give op, før det klikker. Historierne herinde er rigtige håndværkere og rigtige små virksomheder, vi arbejder med — navne udeladt, tal ladt stå. Læs den fra ende til anden, og du kommer til at drive en strammere og mere indbringende varmepumpeforretning, end du gør nu, selv hvis du aldrig bruger en krone på software.

ET LIGEFREMT ORD OM DIT CERTIFIKAT

Intet herinde rører kølemidlet, tilslutter el eller erstatter en certificeret montørs vurdering. Det tager sig af *papirarbejdet*. Indgrebet i kølekredsen, el-tilslutningen, producentens garantibetingelser — og ansvaret for, at det hele er rigtigt — er dit, fra første minut til sidste. Certifikatet, der kræves for at håndtere kølemiddel, er dit, og det bliver ved med at være dit.

Hvad er der indeni

01 Den nye spilleplade

De 3 ting, kunderne bedømmer dig på — og hvorfor den anden side af bordet allerede bruger AI.

02 Tænk AI først

Hold op med at skrue AI på gamle vaner. Tegn forretningen om med AI'en på alting først.

03 Mist aldrig en opgave igen

Hvert opkald besvaret på den koldeste dag — og hvert løfte fanget, rykket, allerede i gang.

04 Send tilbuddet, før du kører fra indkørslen

AI'en bygger tilbuddet ud fra dit besøg og dine priser. Du tjekker det og sender.

05 Få pengene uden den pinlige rykker

Depositum taget, servicefakturaer betalt på 7 dage, ikke 47 — uden én eneste akavet rykker.

06 Indbakken der passer sig selv

Sorteret, skrevet i kladde, garantisager rykket — endda læst op på turen.

07 Din digitale kontorchef

Morgenbriefingen, sagsmapper der bygger sig selv, og papirarbejdet på plads.

08 Se dobbelt så stor ud, som du er

Brandet på det hele, serviceaftalerne du aldrig når at sælge, og anbefalings-svinghjulet.

09 Skiftet på 30 dage

Én uge ad gangen, tillidsskruen, og hvorfor tre processer slår én.



2-minutters lækage-tjek

Find præcis, hvor din forretning lækker penge — og hvad du skal rette først.

01

KAPITEL ET

Den nye spilleplade

En boligejer, der sidder i en stue, som langsomt køler ned en novemberaften, kan ikke se, om du er en god montør. Ikke siddende dér. De bedømmer dig på det, de kan se — og det er dér, de fleste varmepumpefirmaer stille og roligt taber opgaver, de ellers havde i hus.

Når kulden sætter ind, og det gamle fyr eller den femten år gamle pumpe endelig siger stop, ringer de ikke til ét varmepumpefirma. De ringer til fem fra toppen af Google — og opgaven går til den, der får tre ting rigtigt først:

1

Tog du overhovedet telefonen — eller ringede du straks tilbage?

Skiftet til luft til vand går til det første firma, der svarer — ikke det bedste. Ringer det ud til telefonsvareren i årets første rigtige kuldeperiode, er opgaven tabt, før du har set teknikrummet.

2

Kom tilbuddet hurtigt — og så det professionelt ud?

Et pænt, specificeret tilbud — pumpe, beholder, montage, tilslutning, retablering — inden for et døgn slår et tal i en sms i næste uge. Hver eneste gang.

3

Var det nemt at have med dig at gøre?

Klare meldinger, ingen rykkere, intet "undskyld, jeg glemte at sende det". Nem at have med at gøre vinder hele jordvarmeopgaven efter det lille servicebesøg.

Læg mærke til, hvad ingen af dem handler om? Hvor god en montør du er. Ikke din lodning, ikke din vakuumering, ikke at du faktisk gør udedelen ordentligt ren i stedet for at spule den. Alle tre handler om **administration og kommunikation** — præcis det, du hader og aldrig har tid til midt i årets koldeste uge.

Og her er den del, ingen fortæller dig: den anden side af bordet kører allerede på AI. De store landsdækkende installatører ruteplanlægger og disponerer deres montører med den. Netbutikkerne prissætter en færdig installation på halvfems sekunder ud fra en formular. Entreprenørens kontor tjekker hver linje i din ekstraftale mod projektet i det sekund, du uploader den. Spørgsmålet er ikke, om AI kommer ind i varmepumpebranchen — den er der allerede. Spørgsmålet er, om den arbejder for dig eller imod dig.

Den gode nyhed? Det er første gang i historien, at teknologien favoriserer den lille. De store firmaer skal køre udvalg, udrulninger og kurser. Du kan beslutte det en tirsdag og køre med det om fredagen. Spillepladen vendte lige: den lille, hurtige, velorganiserede varmepumpeforretning kan nu se ud og præstere som den store installatør — uden det store firmas faste omkostninger.

"Jamen jeg er ikke computermenneske"

Det er de håndværkere, der gør det bedst, heller ikke. En af de hurtigste til at tage det til sig, vi har set, er en mester med 26 år i faget, som først rørte en computer for tre år siden. Hans ord: *"Tænk ikke på stavning. Tænk ikke på grammatik."* Kan du sende en sms eller indtale en talebesked fra en stige, kan du køre alt i denne håndbog. At være god til at taste var det gamle krav. At kunne sige, hvad du vil have, er det nye — og varmepumpemontører, der forklarer fremløbstemperatur for forvirrede boligejere hele dagen, er allerede gode til det.

2.000–7.000 kr.
+ pr. måned

Det, de fleste programmer til opgavestyring og planlægning i faget koster — og de får dig *stadig* til selv at taste, lave tilbuddet og følge op. En mester, vi kender, betalte 7.000 kr. om måneden, nogle måneder det tredobbelte, for software, hans montører knap nok åbnede. Husk det tal: alt i denne håndbog erstatter enten den udgift eller får den til at tjene sig hjem.

Firmaerne tre gange så store som dit er langsomme, fordi de er store. Det er din åbning. Denne håndbog handler om at gå igennem den.

02

KAPITEL TO

Tænk AI først

Før vi rører ét eneste værktøj, skal vi have styr på, hvordan du tænker om det her — for den største fejl er ikke at købe det forkerte program. Den er at skrue AI på din gamle måde at arbejde på og så undre sig over, at intet har ændret sig.

Hver eneste proces i din forretning blev bygget på én antagelse: at et menneske skal gøre hvert trin. En tager telefonen. En taster tilbuddet. En rykker for depositummet. En anmelder garantisagen og arkiverer idriftsætningsrapporten. Hele din dag er formet omkring den antagelse — og den antagelse er lige død.

Automatisér ikke din gamle proces. **Tegn den om** — med AI'en på alting først, og dig som opsyn. Tre mentale skift, hvert eneste lært af en rigtig håndværksvirksomhed, vi arbejder med:

Skift ét — uddelegér resultater, ikke trin

Hold op med at tænke "hvilke knapper skal jeg trykke på". Du taler nu til din forretning, som du ville tale til en god makker: sig resultatet, lad den regne trinnene ud. En mester annullerede en faktura, udstedte den forholdsmæssigt igen og mailede kunden ved at sige præcis det, i én sætning. En anden køber materialer ved at sende én besked fra skranken hos grossisten — *"Jeg står hos grossisten og henter udedelen på 8 kW, en rulle kobberrør og konsollerne til Hansens opgave"* — og indkøbsordren, udgiften og bogføringen ordner sig selv. Hans ord: *"Det er én sms, der bare laver en hulens masse data."*

Skift to — AI først, dig bagefter

Den gamle måde: du laver arbejdet, måske hjælper et værktøj. Den nye måde: AI'en tager det første forsøg på alting, og du godkender, retter eller overruler. Tilbuddet er skrevet i kladde, før du sætter dig ned. Svaret er skrevet, før du åbner mailen. Opkaldet er besvaret, før du er nede fra stigen. En kunde beskrev rutinen: *"Ni ud af ti gange er det perfekt. Bare kør — jep, send."* Dit job skrumper til ti sekunders vurdering, ikke fyrre minutters tastning. (Og nej — du giver ikke nøglerne fra dig på dag ét. Den beder om lov til alt i starten, især når det handler om penge. Du løsner snoren, i takt med at den fortjener det — kapitel 9.)

Skift tre — rettelser er investeringer

Med almindelig software retter du den samme fejl for evigt. Med AI retter du den én gang. En montør fortæller den, at en standardmontage af en luft til luft-pumpe indeholder konsollen, kondensafløbet, kanalen og retableringen — den svarer: *"Det husker jeg fra nu af."* Og det gør den. Fortæl den, at en bestemt entreprenørs opgaver altid får den støjsvage udedel og ikke standardmodellen, og den tager aldrig fejl af det igen. Hver rettelse lægger sig oveni. Et halvt år inde giver den tilbud som dig, skriver som dig og kender dine regler — fordi du lærte den det, én gang.

Gentæknings-øvelsen

Gå din forretning igennem og stil ét spørgsmål til hver eneste berøring: *"Hvordan ville det her se ud, hvis AI'en tog fat i det først?"*

BERØRING	DEN GAMLE MÅDE	AI FØRST
Kunde ringer i november, ingen varme	Telefonsvarer. Opgaven tabt til den, der tog telefonen.	Besvaret, sorteret, booket — den døde pumpe i gang i dag, tilbuddet på skiftet booket til et besøg.
Grossisten leverer den forkerte udedel	Du opdager det torsdag, rykker fredag, glemmer det mandag.	Markeret den dag, den lander, rykket automatisk — du hører kun om det, hvis de ikke retter det.
Garantisag anmeldt til producenten	Ligger i limbo. Du æder timerne og rykker aldrig for den.	Fulgt, rykket hver uge, eskaleret — kreditnotaen lander faktisk.
Montagen er færdig	Faktura "i aften". Serviceaftale bliver aldrig tilbudt.	Faktura sendt fra indkørslen. Anmeldelse bedt om, mens huset lige er blevet varmt. Serviceaftale tilbudt.

Hvert kapitel herfra er bare denne øvelse anvendt på én del af din forretning. Du bliver ikke kontormand. Du bliver ejer af en forretning, der kører af sig selv omkring dig.

03

KAPITEL TRE

Mist aldrig en opgave igen

Lad os starte med den lækage, der koster dig mest og gør mindst ondt — fordi du aldrig ser regningen.

Varmerpumpefirmaer er hæslege til det her, og det ved du godt. Det er efterårets første rigtig kolde uge. Du ligger på knæ i et bryggers og lodder, eller har vakuumpumpen kørende ude ved udedelen i frostvejr. Telefonen brummer et sted i bilen. Det ringer ud. Den, der ringede — et hus uden varme, et helt jordvarmeanlæg, en boligforening, der vil have en serviceaftale — ringer til det næste firma på listen. Væk. Og den uge ringer de alle sammen på én gang.

13 opgaver om året, uset

Sig, du misser fire opkald om ugen i gennemsnit over året — i en kuldeperiode misser du så mange inden formiddagskaffen, og i juli knap nok ét. De fleste er grossisten, en montør eller en producent, der rykker for en garantisag — ikke en køber. Sig, at der hver anden uge er én, der faktisk vil have en varmepumpe. Det er 26 forespørgsler om året. Et koldt hus i november er akut og bliver shoppet over telefonen, og den, der tager den, vinder som regel — så sig, at hver anden af dem ville have booket. Det er 13 opgaver om året, cirka én om måneden, der går direkte videre til den, der tog telefonen bagefter. Du mærker det aldrig, for du vidste aldrig, at telefonen ringede. (Til illustration — men regn på dine egne tal, og det svier.)

Og pointen: ingen, der sidder i et koldt hus, lægger en besked. De ringer til den næste.

Telefonsvareren er der, hvor opgaver dør. Den gamle løsning var "tag flere opkald". AI-først-løsningen er større — for et opkald er i virkeligheden to problemer, og de fleste montører tænker kun nogensinde på det første.

Problem ét — opkaldet, du ikke kunne tage

Du står på en stige ved udedelen, ligger i en krybekælder eller lodder med begge hænder. En AI-receptionist svarer i din virksomheds navn, døgnet rundt, lyder normal i telefonen, får fat i detaljerne — *hvad* (ingen varme, alarm i displayet, vand på gulvet i bryggerset, en ny luft til luft-pumpe, tilbud på jordvarme), *hvor*, *hvad der sidder der nu*, og *hvor akut* — booker besøget ind i din kalender, sætter ingen-varme-hos-børnefamilien øverst og sender dig et resumé på sms, før du er nede fra stigen. Den holder ikke pause, bliver ikke syg, siger ikke op i november og koster en brøkdel af et menneske — hvilket betyder noget, for den eneste måned, du ville have brug for at ansætte en, er den måned, hvor ingen er at få.

Problem to — opkaldet, du tog, og halvt glemte

Helt ærligt: hvor mange gange har du sagt *"ja ja, du får en pris på jordvarmen på torsdag"* fra førersædet mellem to opgaver — og til næste udkald er den væk? Du er ikke rodet. Du har fuldt tryk på i de måneder, der betaler hele dit år, og dit hoved er dit arkivsystem. Det er her, AI-først ændrer, hvad en telefon overhovedet er:

- **Hvert opkald bliver gemt.** Optaget, skrevet ud, arkiveret på opgaven. Seks uger senere, når kunden siger "men du sagde da, at tilslutningen af gulvvarmen var med", kan du tjekke, hvad der faktisk blev sagt.
- **Løfterne kommer ud automatisk.** "Tilbud på jordvarmen på torsdag." "Ring til grossisten om leveringstid på pumpen på 12 kW." Trukket ud af samtalen — du skriver ikke noget ned, for du kørte bil.
- **Løfterne rykker dig.** Torsdag morgen: "Du lovede Dan prisen på hans jordvarme i dag — skal jeg sætte gang i den?" Opfølgningen, dine konkurrenter aldrig sender, sker nu hver gang.
- **Og har den, hvad den skal bruge, går arbejdet i gang af sig selv.** Opkaldet fangede opgaven, adressen, hvad der sidder der nu — så tilbuddet er ikke en påmindelse på en liste, det er en kladde, der venter, når du holder ind til siden.

Hvad du skal kræve — uanset hvordan du løser det

- ✓ Hvert opkald besvaret i din virksomheds navn — også kl. 19 den koldeste søndag på året.
- ✓ En søgbar udskrift af hvert opkald — "hvad aftalte vi om beholderen?"
- ✓ Løfter lander et sted, der rykker dig — ikke en servicebog, ikke din hukommelse.
- ✓ Opgavedetaljer fra opkaldet flyder ind i opgaven — ikke tastet ind tre gange.

GØR-DET-SELV-VERSIONEN

Viderestil dit nummer til en telefonpasningsservice med et stramt manuskript — navn, by, hvad der sidder der nu, virker den overhovedet, "han ringer tilbage i eftermiddag". Og indtal dine løfter som talebesked, før du kører. Alene det vinder opgaver.

GJORT-FOR-DIG-VERSIONEN

Et alt-i-et AI-telefonsystem (den slags, The Everything laver) dækker hele standarden — besvaret, skrevet ud, løfter rykket, tilbud skrevet ud fra opkaldet. Uanset hvad: lad aldrig et opkald — eller et løfte — ramme gulvet.

04

KAPITEL FIRE

Send tilbuddet, før du kører fra indkørslen

Næststørste lækage: tilbuddet, der bliver sendt "i aften".

Her er, hvad der faktisk sker. Du er ude på besøget — hvor udedelen skal stå, hvordan du trækker rørene, om tavlen har plads til en gruppe mere, om der er plads til en beholder i bryggerset, hvordan radiatorkredsen ser ud — du siger "du får det i aften", så kommer du hjem smadret, ungerne skal have mad, og tilbuddet bliver først skrevet kl. 21.30. Eller i morgen. Eller på torsdag. Imens har kunden haft to andre montører forbi samme dag.

Fart

vinder tilbud

Ikke prisen. Farten. Det firma, hvis tilbud lander, mens kunden stadig sidder i det kolde hus, vinder chokerende ofte — selv når det er dyrere. Et hurtigt, professionelt tilbud signalerer det ene, kunden vil have: de her har styr på det, og de dukker rent faktisk op.

Det gamle råd var "brug skabeloner, giv tilbud fra telefonen". Glem det. AI-først-tilbud betyder, at **AI'en bygger tilbuddet. Du tjekker det.** Sådan ser det ud i en rigtig varmepumpeforretning i dag.

- **Du taler, den bygger.** Gå opgaven igennem, dikter, hvad du ser — *"murermestervilla fra halvfjerdserne, oliefyr i dag, uden for fjernvarmen, skal have luft til vand på 8 kW, udedelen på nordgavlen på en betonsokkel, indedel og beholder i bryggerset, cirka otte meter rørføring, tavlen har plads til en gruppe mere, en dag plus en halv til indregulering og idriftsætning"* — og den laver det om til et prissat, specificeret, professionelt tilbud på din skabelon.
- **Den prissætter ud fra DIN historik.** Fodr den med dine tidligere tilbud, og den lærer dine priser, dine avancer, hvad du tager pr. montage og pr. ekstra indedel, hvad du tager for et besværligt bryggers. Forskellige priser til en entreprenør, du er underleverandør for, kontra en enkeltstående privatkunde? Den holder styr på dem.
- **Den kender dine regler — fordi du lærte den dem én gang.** Hvad "levering og montering" omfatter på dine opgaver, dine faste inklusioner på en luft til luft-pumpe, hvornår du sætter en kondenspumpe på, hvad du regner med til retablering. Lær den op som en lærling; i modsætning til en lærling glemmer den aldrig.
- **Den fanger det, du glemte.** En rigtig håndværksvirksomhed lagde en opgaverapport ind, og AI'ens tilbud kom tilbage med den kørsel med, som en betalt kalkulator havde glemt på den samme opgave. Den bliver ikke træt kl. 21.30 og glemmer konsollerne, el-tilslutningen eller bortskaffelsen af det gamle fyr. Det er hele pointen.
- **Den kan endda hente priser.** Ikke sikker på, hvad grossisten tager i dag for en bestemt udedel? Den tjekker og sætter den ind — du retter den, hvis den greb den forkerte model, og den husker det for evigt.

2-3 dage

→ en halv dag

En mester, vi arbejder med — 26 år i faget, rører knap nok en computer: *"Tilbud, der plejede at tage mig to-tre dage, laver min AI på en halv dag. Jeg lavede et i går, der ville have taget to dage — sendte det afsted samme dag."* Priserne landede "stort set på niveau" med hans egne tal, fordi den lærte af hans tidligere tilbud.

Så det, alle springer over — **opfølgningen**. Én besked, to dage senere: *"Tjekker lige, at du fik prisen på jordvarmen — jeg forklarer gerne, hvad boringen indebærer."* Den ene besked vinder flere opgaver, end det nogensinde vinder at sætte prisen ned, for de fleste konkurrenter sender den aldrig. På et varmeanlæg vejer kunden rigtige penge op mod endnu en vinter med den gamle løsning, og et stille skub på det rette tidspunkt er ofte alt, der skal til for at tippe dem din vej. AI-først er opfølgningen ikke en vane, du opbygger. Det er noget, der bare sker.

POINTEN ER IKKE SOFTWAREN

Det er standarden: samme dag, professionelt, prissat ud fra dine egne tal, fulgt op. En montør med en notesblok, der rammer den standard, slår en montør med en app, der ikke gør. AI'en gør bare standarden ubesværet — også i den uge, hvor du slet ikke har tid til at ramme den.

05

KAPITEL FEM

Få pengene uden den pinlige rykker

Du har lavet arbejdet. Nu skal du have pengene — hvilket for de fleste varmepumpeforretninger er endnu et ulønnet job, ingen advarede dem om.

7 dage
ikke 47

Den gennemsnitlige håndværkerfaktura bliver betalt omkring seks uger efter, den er sendt. Ikke fordi kunderne ikke vil betale — de fleste glemmer det bare, og du har det underligt med at rykke dem. Servicefakturaerne er de værste: små nok til at blive overset, og der er halvtreds af dem. Så pengene står derude, mens du har lagt ud for en bil fuld af pumper på kortet i den måned, hvor du køber allermest ind.

Rykkeriet er et **system**-problem, ikke et menneske-problem. Ret systemet, og du får aldrig den pinlige samtale — eller sender den akavede "rykker lige for den faktura"-sms — igen.

Systemet, der får dig betalt på en uge

- 1 Tag depositummet, før du bestiller pumpen**

Depositummet er ikke uforskammet, det er normalt — og det stopper med at få dig til at bære grossistens lager på dit kort. AI-først udløser det accepterede tilbud automatisk anmodningen om depositum, med et betalingslink, før materialerne bestilles. Ingen pumpe, der står i dit lager til en kunde, der er gået i sort.
- 2 Fakturér i det sekund, opgaven er færdig**

Hver dag, du venter, er en dag lagt til, før den bliver betalt. AI-først er det én sætning fra bilen: "fakturér Vestergaards montage, restbeløbet efter depositum." Varelinjer fra tilbuddet, dine betingelser, deres mail. Servicebesøg bliver faktureret fra indkørslen, ikke bunket sammen til en søndag, hvor der ligger fyrre af dem.
- 3 Automatisér de høflige puf**

En venlig påmindelse på dag 3, 7 og 14 — automatisk, så du aldrig sender den. Derefter en månedlig kontoudskrift og en markering til dig kun, når nogen for alvor er i restance. Tusindvis værd i likviditet, og det er forskellen på en dryppen og en strøm.
- 4 Skru kun op for tonen, hvis du er nødt til det**

De fleste betaler ved puf ét eller to. Den sjældne efternøler får en fastere — stadig professionel — besked. Du forbliver den flinke hele vejen.

Og fordi penge er penge: det er det ene sted, du holder AI'en i kort snor i starten. Den skriver kladden, du godkender, hver gang — indtil du har set den ramme rigtigt en måned og beder den holde op med at spørge.

06

KAPITEL SEKS

Indbakken der passer sig selv

Din indbakke er der, hvor stille penge siver ud, og stress siver ind.

Kontoudtog fra grossisten, kundespørgsmål, materialebestillinger, prislisteopdateringer, entreprenøren, der rykker for en ekstraaftale, en garantisag hos producenten, der har ligget i tre uger, den tekniske bulletin på en model, du har tolv af ude i marken — alt sammen blandet med skrald, alt sammen lander, mens du ligger i en andens bryggers. En butikschef, vi arbejder med, startede med en pukkel på 24.000 mails: *"Jeg læste en mail, og så forsvandt den. Jeg kunne slet ikke finde den igen."*

Problemet er ikke for mange mails. Det er, at det vigtige og støjen ser ens ud, indtil du stopper op og læser det hele — og i november har du ikke tid. Al-først bliver indbakken noget, der allerede er håndteret, når du kigger:

- **Sorteret.** De tre mails, der betyder noget i dag, flyder til toppen, markeret med hvorfor — "den her er ekstraaftalen, entreprenøren skal have underskrevet inden fredag." Tidsrøverne bliver filtreret fra, før de koster dig en tanke.
- **Skrevet i kladde.** Rutinesvar — "ja, vi laver jordvarme", "vi er booket op med montager måneden ud, men vi kan kigge på det på tirsdag", "her er en cirkapris på en luft til luft-pumpe" — skrevet og klar. Du kigger, retter, sender.
- **Rykket.** Garantisagen, du anmeldte og glemte. Kreditnotaen, grossisten skylder dig på den returnerede udedel. Den ved, hvad der er udestående, og følger op hver uge, uden du beder om det — det er penge, du ellers ville afskrive.
- **Besvaret på forlangende.** Den samme chef spørger nu bare: "hvad er den nyeste prisopdatering fra leverandøren?" — og den finder det seneste med det samme, selv når den skal koble en producent sammen med den grossist, der svarer under et andet navn.

DET, INGEN FORVENTER — DEN PASSER PÅ DINE PENGE

Fordi Al'en læser alt, opdager den ting. Én virksomhed: *"Den har allerede sparet mig for tusindvis på fejlbestilte varer — den sagde, vent lige, ud fra dine tidligere opgaver vil du nok have den her."* Bestil den forkerte ydelse eller enfasede udgave af en trefaset maskine, og det er dine penge og en dag af dit liv. En anden fik en leverandør til ved en fejl at fakturere med 50 % afvigelse — markeret automatisk, før den blev betalt.

Pointen er ikke en klogere indbakke. Det er, at en frisk forespørgsel på et varmeanlæg aldrig igen dør i bunden af en stak kontoudtog fra grossisten.

07

KAPITEL SYV

Din digitale kontorchef

Enhver varmepumpeforretning har en kontorchef. I de fleste er det dig — som gør det dårligt kl. 22 i november, fordi der ikke er andre.

+20 opgaver
på én uge

En håndværksevirsomheds kontordame holdt fri en uge. Mesteren: "Vi har ikke haft hende på kontoret i en uge, og den har hjulpet os med at lave hendes arbejde — og vi har nok fået omkring 20 ekstra opgaver ind i løbet af ugen." Ikke overleve ugen. Deres største uge.

Kontorchefens arbejde er bindevævet: hvad der er i dag, hvilken bil der er hvor, kom pumpen på 12 kW ind til grossisten, er borefirmaet booket til jordvarmeopgaven, hvor er billederne af tavlen fra Henriksens tilbud, er elektrikerens booket til tilslutningen, blev den garantisag nogensinde betalt. Du behøver ikke ansætte den person — og i dit fag har du alligevel ikke råd til hende otte måneder om året. Du har brug for det system, den person ville køre.

Morgenbriefingen

Før du drejer nøglen: dagens opgaver i rækkefølge, hvem du skal rykke for betaling, hvad der venter på materialer eller levering, hvilken montage kræver elektrikerens på adressen, og den ene ting, der bider dig, hvis du glemmer den. To minutter med kaffen — og dine montører ved det også.

Sagsmapper, der bygger sig selv

Hvert billede, tilbud, faktura og servicenotat hæfter sig selv på den rigtige opgave — så når kunden ringer om otte måneder om den samme pumpe, er hele historikken der: model, serienummer, hvad du lavede, hvad du fortalte dem. Ikke spredt ud over din billedrulle og tre sms-tråde. Det er også det, der gør, at en garantisag tager fire minutter i stedet for fyrrer.

Papirarbejdet uden rædslen

Papirarbejdet, der følger med faget — idriftsætningsrapporterne, de oplysninger elektrikerens skal bruge til tilslutningen, model- og serienumrene, producentens garantibetingelser og registreringen, kølemiddelloggen, du er forpligtet til at føre — bliver der mindet om, fanget på opgaven og gemt, hvor du faktisk kan finde det, når producenten spørger. Aldrig opfundet for dig, og aldrig en erstatning for din egen certificerede håndtering og godkendelse — bare forhindret i at forsvinde.

Er det ikke i systemet, findes det ikke — så dit hoved kan rumme montagen i stedet for papirarbejdet.

08

KAPITEL OTTE

Se dobbelt så stor ud, som du er

Her er en hemmelighed, de store installatører regner med, at du ikke kender: det meste af at "se professionel ud" er præsentation — og præsentation er nu næsten gratis.

En montør med én servicebil og en landsdækkende installatør med halvtreds montører kan sende det identiske, pletfri, brandede tilbud. Kunden kan ikke se forskel — så den lille, der gør sig umage, bliver behandlet som den store og kan tage sig betalt derefter. Første præsentation er, hvor prisindvendingen vindes eller tabes, især op mod en pakkepris fra en netbutik, som kunden allerede har oppe på mobilen.

Serviceaftalen, du aldrig har haft tid til at sælge

Du ved godt, at de faste indtægter ligger der. Hver eneste pumpe, du nogensinde har monteret, vil have filter, udedel og tryk tjekket, før fyringssæsonen går i gang. Du ville jævne året ud, holde dine montører beskæftigede i skuldermånederne og få det første opkald fra hver eneste af de kunder, når pumpen dør. Og hvert år får du det ikke solgt — for den eneste gang, du tænker på det, er den uge, hvor du ikke kan nå at trække vejret, og tidspunktet at sælge det på er den stille måned, hvor du er videre. Al-først går tilbuddet ud i september til alle, du har monteret hos, ud fra dine egne sagsregistre, uden at du gør en pind.

Anbefalings-svinghjulet — med vilje, ikke ved et tilfælde

- F Fasthold** — gør hele opgaven nem og klar, så de ville tage dig igen uden at tænke over det.
- A Anmeldelse** — bed om Google-anmeldelsen i det øjeblik, de er gladest, når huset lige er blevet varmt for første gang i en uge, automatisk, med linket. Anmeldelser vinder dig de næste ti opgaver, mens du sover.
- H Henvis** — glade kunder henviser, hvis du gør det nemt og minder dem om det. "Kender du andre, der fryser i vinter? Vi tager os af dem, som vi tog os af dig."
- G Gensælg** — luft til luft-pumpen til garagen, de nævnte; serviceaftalen; den trætte pumpe i deres udlejningslejlighed — det står i udskriften af opkaldet, husk det. En påmindelse på det rette tidspunkt gør én opgave til tre.

BEGYND I DAG — OGSÅ HELT UDEN TEKNIK

Bed hver glad kunde om en anmeldelse, før du pakker bilen sammen, og send pæne billeder af den færdige montage — den lige rørføring, konsollen i vater, den pæne gennemføring — med hver faktura. Dine konkurrenters arbejde fotograferer som en katastrofe. Brug det. Svinghjulet er ligeglad med, hvordan det drejes. Det skal bare drejes.

09

KAPITEL NI

Skiftet på 30 dage

Alt ovenfor virker. Grunden til, at de fleste varmepumpefirmaer ikke får det til at virke, er, at de prøver at klare det hele på én gang, drukner midt i en montage og falder tilbage til den gamle måde. Så: én ting ad gangen, uden at stoppe arbejdet. Og gør det uden for sæsonen — hele pointen er at have det kørende, før den første rigtige kulde kommer, ikke at sidde og sætte det op midt i den.

1

Uge 1 — Stop den største lækage: telefonen

Hvert opkald besvaret, hvert opkald gemt, løfter trucket ud automatisk. Den her begynder at betale for hele øvelsen med det samme, og det er den, der redder dig, når kulden sætter ind.

2

Uge 2 — Få styr på tilbud

Al'en skriver tilbuddet ud fra dit besøg og dine tidligere priser; du retter den — og hver rettelse er en lektie, den beholder. Tilbud samme dag, med opfølgningen efter to dage. Se din hitrate flytte sig.

3

Uge 3 — Få styr på at få pengene

Depositum på accepterede tilbud, faktura-når-opgaven-er-færdig, nem betaling, automatiske påmindelser — med dig, der godkender alt, der handler om penge, indtil den har fortjent snoren. Ugen, hvor din bankkonto begynder at se anderledes ud.

4

Uge 4 — Overdrag bagkontoret

Indbakke sorteret og skrevet i kladde, garantisager rykket, morgenbriefing kørende, sagsmapper der bygger sig selv, anmeldelser og serviceaftaler tilbudt automatisk.

Hvorfor alle fire? Fordi én proces aldrig føles som noget særligt. Én automatiseret proces får et skuldertræk. Tre er der, hvor "hold da helt kæft"-øjeblikket sker — for det er der, brikkerne begynder at tale sammen. Opkaldet bliver til tilbuddet. Tilbuddet bliver til depositummet. Montagen bliver til anmeldelsen, og anmeldelsens kunde bliver til næste septembers serviceaftale. Det er der, det holder op med at være et værktøj og begynder at være et system.

Tillidsskruen — sådan overdrager du uden at ligge søvnløs

Du betror ikke en ny lærling manometret og opsamlingsanlægget på dag ét. Samme her:

1

Uge 1-2: den spørger om alt

Hver mailkladde, hver faktura — "her er, hvad jeg ville sende, okay?" Du godkender, retter, lærer op.

2

Uge 3-4: den spørger om det vigtige

Rutinesvar går bare afsted; penge og nye kunder får stadig dit nik.

3

Fra måned to: den spørger om undtagelserne

Du har set den ramme rigtigt i ugevis. Nu kører den, og du får morgenbriefingen og markeringerne. Du er stadig chefen — du er bare holdt op med at være flaskehalsen.

Fejlene, der får gode montører til at give op, før det klikker

- **At tage alle fire uger på én gang.** Lad være. Én om ugen. Hver især booker en sejr, før du lægger den næste til.
- **At starte i november.** Det ene tidspunkt, hvor du desperat har brug for det, er det værste tidspunkt at sætte det op på. Gør det i de stille sommermåneder, så det allerede kører, når telefonen går amok.
- **At skruer AI på den gamle proces.** Taster du stadig hvert tilbud ind i den samme gamle software og beder AI om at "hjælpe", har du misset pointen. Tegn processen om (kapitel 2).
- **At behandle den som software i stedet for som en medarbejder.** Software sætter du op én gang og forbander for evigt. Den her lærer du op — og den bliver bedre for hver uge. De håndværkere, der får mest ud af den, taler med den hele dagen, som med deres bedste makker.
- **At vente på det perfekte.** Et råt system, der kører i dag, slår et perfekt et, du sætter op, "når der bliver ro på". Og i det her fag, når der endelig bliver ro på, vil du hellere holde fri.



FØR DU LÆGGER DEN FRA DIG

2-minutters lækage-tjek

Vær ærlig. Sæt kryds ved dem, der er sande lige nu.

- ☐ Jeg misser jævnligt opkald, mens jeg er i et bryggers eller står med manometret — og jeg ved ikke, hvor mange opgaver det har kostet mig.
- ☐ I årets første kolde uge ringer det ud, og jeg finder aldrig ud af, hvem det var.
- ☐ Jeg har lovet nogen et tilbud eller et opkald tilbage denne måned — og glemt det, indtil de rykkede mig.
- ☐ Mine tilbud bliver sendt "i aften" oftere end "på stedet".
- ☐ Jeg følger ikke altid op, efter jeg har sendt et tilbud.
- ☐ Mine servicefakturaer tager mere end to uger at få betalt.
- ☐ Jeg har en garantisag hos en producent, jeg har mistet overblikket over.
- ☐ Min indbakke stresser mig, og vigtige ting bliver begravet.
- ☐ Hvis en kunde ringede om en pumpe, jeg monterede for to år siden, ville det tage mig et stykke tid at finde modellen og se, hvad jeg lavede.
- ☐ Jeg ved, at serviceaftaler ville jævne mit år ud — og jeg er aldrig kommet i gang med at sælge dem.

0-2

Styr på tingene. Et par justeringer, og du flyver.

3-6

Du lækker rigtige penge i den kedelige halvdel — og det kan alt sammen rettes. Start med uge 1.

7+

Makker, du laver et job nummer to gratis hver uge — og sæsonen laver dit budget for dig. Den gode nyhed: det er præcis det, der nu er nemmest at rette.

Uanset dit tal — dit største kryds er din største mulighed. Start der, og start før kulden.

Vil du have det sat op for dig?

Alt i denne håndbog kan du bygge selv — og det bør du, hvis du har tiden og tålmodigheden. Mange gør. Vil du hellere bare have det gjort — Al'en, der tager din telefon hele fyringssæsonen, fanger hvert løfte, bygger dine tilbud, tager dine depositummer, rykker for dine fakturaer og garantisager og kører dit bagkontor, alt i ét, i gang i din varmepumpeforretning i denne uge — er det dét, vi bygger. Den hedder The Everything.

- ✓ 14 dages gratis prøveperiode. Opsig når som helst. Ingen binding, ingen kontrakter.
- ✓ Intet vigtigt — et tilbud, en faktura, en kundebesked — går nogensinde ud, uden at du har set det først.
- ✓ Den bor i Microsoft Teams og de værktøjer, du allerede bruger.

Se den arbejde på dine egne opgaver på the-everything-app.com — intet kreditkort for at kigge.

Ærlig note: den her retter ikke en ødelagt forretning, og den rører ikke kølemidlet, tilslutter ikke el og idriftsætter ikke anlægget — det er stadig dig og dit certifikat. Det, den retter, er kontorjobbet, du har lavet gratis efter mørkets frembrud.