

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Het AI-Handboek voor Glaszetters

Hoe je een glaszettersbedrijf runt in het tijdperk van AI

— en meer verdient dan zaken die drie keer zo groot zijn.

HET COMPLETE SYSTEEM · GEEN GEZWETS · VRIJ TE DELEN

THE EVERYTHING

Lees dit eerst

Tien jaar geleden had je voor een fatsoenlijk glaszettersbedrijf iemand aan de telefoon nodig, een boekhouder, en zat je 's avonds nog aan de keukentafel — als de kinderen op bed lagen — de maten en de glassoort op een kladblaadje uit te rekenen.

Vandaag beantwoordt een glaszetter met twee busjes en de juiste aanpak élk telefoontje buiten kantooruren, offreert hij sneller en wordt hij eerder betaald dan een tent met tien bussen verderop — en verliest hij geen enkele avond aan papierwerk.

Hij is niet slimmer dan jij. Hij is geen betere glaszetter. En zeker geen computerman — een van de besten die we kennen stond twee jaar geleden nog snijmaten uit te rekenen op een blocnote op de motorkap van de bus. Hij snapte alleen één ding eerder dan de rest: **de saaie helft van het bedrijf** — de telefoontjes, de offertes, de opgemeten maten uitgewerkt, de facturen, het achter de verzekeraar aanzitten, het archiveren — kan zichzelf nu doen. Dus stak hij zijn energie waar het geld zit: bij het gereedschap en bij de klant.

Dit is het handboek van hoe hij dat doet. Geen “50 prompts om over te tikken”. Geen tech-praat. Het echte systeem — hoe je erover moet denken, wat je opzet, in welke volgorde, en de fouten waardoor goede glaszetters afhaken vóór het kwartje valt. Lees het van kافت tot kافت en je runt een strakker, winstgevender glaszettersbedrijf dan nu — zelfs als je nooit een cent aan software uitgeeft.

EERLIJK OVER WAT VAN JOU BLIJFT

Niets hierin verklaart dat een gebouw voldoet, certificeert dat glas aan de veiligheidsglasnorm voldoet, of bepaalt wie het glas op een gemeenschappelijke muur bezit — en het vervangt nooit jouw oordeel, dat van de keurder, of dat van de verzekeraar. Het draagt het papierwerk. Waar veiligheidsglas verplicht is, is dat een kwestie van veiligheid van mensen; wie betaalt is een juridische kwestie: allebei blijven van jou, van begin tot eind.

Wat je hierin vindt

01 Het Nieuwe Speelveld

De 3 dingen waarop klanten je beoordelen — en waarom de klus al gewonnen is voordat je een meetlint pakt.

02 Denk AI-Eerst

Stop met AI op oude gewoontes plakken. Teken het bedrijf opnieuw, met AI die overal eerst aan raakt.

03 Nooit Meer een Klus Missen

Elk telefoontje buiten kantooruren beantwoord — elke inbraak- en stormklus vastgelegd, niet naar de voicemail.

04 Offreer Voor Je de Oprit Af Rijdt

Waarom een foto gehard glas niet kan prijzen — en hoe de AI de klus kwalificeert vóór er een bus rijdt.

05 Betaald Worden Zonder Ongemakkelijk Nabellen

Eigenaar, verhuurder, VvE of verzekeraar — de juiste factuur naar de juiste betaler, voor je nagebeld.

06 De Inbox die Zichzelf Runt

Gesorteerd, opgesteld, en op je geld lettend — zelfs voorgelezen onderweg.

07 Jouw Digitale Kantoormanager

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

08 Lijk Twee Keer Zo Groot als Je Bent

Alles met je merk erop, en het beoordeling–doorverwijzing–vliegwielt dat zichzelf voedt.

09 De Omschakeling in 30 Dagen

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



De 2-Minuten Lek-Check

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

01

CHAPTER ONE

Het Nieuwe Speelveld

Iemand die in een kamer staat met een kapotgeslagen raam en glas over de vloer kan niet zien of je een goede glaszetter bent. Ze beoordelen je op wat ze wél kunnen zien — en juist daar verliezen de meeste glaszetters stilletjes het beste werk van de week.

Niemand wordt wakker met de wens voor een nieuw raam. De telefoon gaat omdat er iets *brak* — 's nachts een inbraak, een storm door de voorgevel, een ingetrapte winkelpui, een douchewand aan diggelen door de badkamer vlak voor het bezoek komt. Ze bellen niet één glaszetter. Ze bellen de Google-lijst af tot er iemand opneemt — en de klus gaat naar wie deze drie dingen als eerste goed doet:

- 1 Nam je überhaupt op — om 21:00 uur, op zondag?** De inbraak en de kapotte winkelpui gebeuren buiten kantooruren, en gaan naar de eerste glaszetter die opneemt, niet de beste. Laat je 'm naar de voicemail lopen en de klus is weg vóór je één vraag hebt gesteld.
- 2 Heb je het snel veilig gemaakt?** Wie de opening vanavond dichtzet, krijgt de reglaze én de verzekeringsklus die erop volgen. Dichtzetten is niet de kleine klus — het is de deur naar de grote.
- 3 Was met jou zakendoen makkelijk?** Duidelijke updates, de verzekeraar geregeld, geen nabellen. Makkelijk zakendoen wint de reglaze, de douchewand en de spatwand ná het dichtzetten.

Zie je wat er in geen van die drie staat? Hoe goed je glas snijdt. Alle drie gaan over bereikbaar zijn en de administratie draaien — precies het spul waar je 's avonds na een dag op de bok een hekel aan hebt. En wat niemand je vertelt: de andere kant draait al op AI. De vraag is niet óf AI het glaszetten binnenkomt — de vraag is of hij vóór of tégen je werkt.

Het goede nieuws? Dit is de eerste keer dat de techniek de kleine ondernemer bevoordeelt. De grote bedrijven werken met commissies, uitrolplannen en trainingen. Jij kunt op dinsdag beslissen en op vrijdag elk telefoontje beantwoorden. Het speelveld is net gekanteld: de kleine, snelle, bereikbare glaszetter kan er nu uitzien en presteren als de grote tent — zonder de overhead van die grote tent.

“Maar ik ben geen computermens”

De vakmensen die dit het beste doen ook niet. Een van de snelste starters die we zagen is een ondernemer met 26 jaar op de bok die pas drie jaar geleden een computer aanraakte. Zijn woorden:

“Maak je niet druk om spelling. Maak je niet druk om grammatica.” Als je een appje kunt sturen of een spraakbericht kunt inspreken, kun je alles in dit handboek runnen. Kunnen zeggen wát je wilt is de nieuwe eis — en daar zijn glaszetters al goed in.

300–900

€

+ per maand

Wat vak- en offertesoftware meestal kost — en dan mag jij nog steeds tikken en de maten uitwerken. Eén ondernemer betaalde een paar honderd euro per maand, soms het dubbele, voor software die zijn ploeg amper gebruikte. Alles in dit handboek vervangt die uitgave óf laat 'm eindelijk zijn geld verdienen.

De bedrijven die drie keer zo groot zijn, zijn traag omdat ze groot zijn. Dat is jouw opening. Dit handboek gaat over erdoorheen lopen.

02

CHAPTER TWO

Denk Al-Eerst

Voordat we ook maar één tool aanraken, moeten we fixen hóe je hierover denkt — want de grootste fout is niet de verkeerde software kopen. Het is AI op je oude manier van werken 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 neemt de telefoon op. Iemand werkt de maten uit en tikt de offerte. Iemand belt de verzekeraar over de schade. Je hele dag is rond die aanname gevormd — en die aanname is net gestorven.

Automatiseer je oude proces niet. Teken het opnieuw — met de AI die overal eerst aan raakt, en jij die toezicht houdt. Drie omslagen in je hoofd:

Omslag één — delegeer uitkomsten, geen stappen

Stop met denken “welke knoppen druk ik in”. Je praat nu met je bedrijf zoals je met een goede rijder praat: noem de uitkomst, laat hem de stappen uitzoeken. Eén ondernemer bestelt glas met één bericht vanaf de groothandelsbalie — “ik pak het geharde voor de douchewand van Nguyen en het obscuur voor de reglaze in de badkamer” — en de bestelling, de kosten en de boeken regelen zichzelf.

Omslag twee — Al eerst, jij tweede

De AI doet de eerste ronde van alles, en jij keurt goed, past aan of overrult. De offerte is opgesteld voor je gaat zitten. Eén klant zei het zo: **“Negen van de tien keer klopt-ie. Gewoon — ja, versturen.”** Jouw taak krimpt tot tien seconden oordeel, geen veertig minuten tikken.

Omslag drie — correcties zijn investeringen

Met gewone software herstel je dezelfde fout tot in de eeuwigheid. Met AI herstel je 'm één keer. Zeg tegen 'm dat een standaard reglaze-offerte het dichtzetten meeneemt als het buiten kantooruren is, de stortrit voor het gebroken glas, en veiligheidsglas van de juiste grade overal waar de norm dat vraagt — en hij antwoordt: **“Dat onthoud ik vanaf nu.”** Elke correctie telt op. Na een half jaar offreert hij als jij, schrijft hij als jij en kent hij je regels — omdat je het hem één keer leerde.

De heroverwegings-oefening

Loop je bedrijf door en stel bij elke interactie één vraag: “Hoe zou dit eruitzien als de AI er eerst aan raakte?”

INTERACTIE	DE OUDE MANIER	AI-EERST
Inbraaktelefoontje komt om 23:00 binnen	Voicemail. Klus weg naar wie wél opnam.	Beantwoord, gegevens vastgelegd, dichtzetten ingepland — de reglaze-offerte tegen de ochtend opgesteld.
Glaslevering komt in verkeerde maat	Je merkt het op locatie, belt de fabriek na, verliest je montageslot.	Gemarkeerd bij de klus, automatisch opnieuw besteld — je hoort het alleen als het weer misgaat.
Prijslijst van de leverancier komt binnen	Bedolven onder 200 mails. Oude tarieven op je volgende offerte.	Uitgelezen, toegepast op je tarieven — “gehard en gelaagd omhoog op zes regels.”
Klus afgerond	Factuur “vanavond”. Nooit om een beoordeling gevraagd.	Factuur verstuurd vanuit de bus. Beoordeling gevraagd nu ze nog opgelucht zijn.

Elk hoofdstuk hierna is gewoon deze oefening toegepast op één deel van je bedrijf.

03

CHAPTER THREE

Nooit Meer een Klus Missen

Laten we beginnen met het lek dat je het meest kost en het minst pijn doet — want je krijgt de rekening nooit te zien.

De meest waardevolle klussen in het glaszetten komen niet om 10:00 uur binnen met een beleefde vraag. Ze komen om 21:00 uur als een inbraak, midden in een storm, als een kapotte winkelpui waar de eigenaar net over gebeld werd — en ze komen terwijl je op de bok staat, rijdt, of slaapt. De telefoon trilt in de bus. Hij loopt door. Die beller — een dichtzetklus vanavond, een reglaze volgende week, een verzekeringsklus erachter — belt de volgende glaszetter op de lijst. Weg.

78%

boekt wie het eerst reageert

In alle vakgebieden boeken de meeste mensen bij het eerste bedrijf dat opneemt — niet de goedkoopste, niet de meest ervaren. In het glaszetten is dat genadeloos: iemand met een kapot raam is niet aan het shoppen, ze willen het vanavond veilig. Wie opneemt en de opening dichtzet, krijgt de reglaze en de factuur naar de verzekeraar erachter. Mis het telefoontje en je mist alle drie.

De klant met een kapotgeslagen raam laat geen voicemail achter. Ze bellen de volgende tent. Voicemail is waar de beste klussen van de week sterven. De AI-eerst-oplossing is groter — want een telefoontje is eigenlijk twee problemen.

Probleem één — het gesprek dat je niet kon aannemen

Een AI-receptionist neemt op in de naam van je bedrijf, 24/7, klinkt normaal aan de lijn, en legt elk detail vast — wat er brak, waar, wie betaalt — terwijl jij nog slaapt of op een ladder staat.

Probleem twee — de belofte die je niet kon nakomen

De tweede helft van een gemist telefoontje is de belofte die niemand opschreef. “Ik plan je in voor het dichtzetten.” “Ik bel maandag je verzekeraar.” De AI legt de belofte vast en zit erachteraan — jou, of de klant — tot het gedaan is.

- ✓ Elk telefoontje beantwoord in de naam van je bedrijf — ook om 21:00, ook op zondag, ook midden in een storm als elke telefoon in de stad tegelijk gaat.
- ✓ Een doorzoekbaar verslag van elk gesprek — “wat spraken we ook alweer af over het dichtzetten en het eigen risico?”
- ✓ Beloftes komen ergens terecht waar ze jou nabellen — geen blocnote, niet je geheugen na een dag van 12 uur.
- ✓ Klusgegevens uit het gesprek — glassoort, maat, wie betaalt — stromen zo de klus in, niet drie keer overgetikt.

De telefoon stopt het ding te zijn dat je de beste klussen kost en wordt het ding dat ze boekt — zelfs om 3 uur 's nachts, zelfs met beide handen vol.

04

CHAPTER FOUR

Offreer Voor Je de Oprit Af Rijdt

Het glaszetten heeft een offertevalstrik die de meeste vakken niet hebben: de klant stuurt een foto van een kapot raam en vraagt “wat kost het?” Antwoord met een bedrag en je bent al verloren — de ene of de andere kant op.

Eén foto

kan glas niet prijzen

Twee kapotte ramen die op een telefoonfoto identiek lijken, kunnen in echte kosten een veelvoud verschillen — floatglas of gehard, enkel of een dichtgesealde dubbelglas-unit, de dikte die de maat vraagt, een Low-E-coating die moet matchen, begane grond of twee hoog. Noem één plat bedrag ongezien en je verliest de klus als de echte prijs hoger uitkomt, óf je wint 'm en eet het verlies op als het glas gelaagd blijkt.

Erger nog: bij gehard en op maat gemaakt glas is een verkeerde maat geen herstelbare fout — het is afschrijven. Gehard glas kun je na fabricage niet meer bijsnijden; 3 mm te groot en de hele plaat is afval, opnieuw besteld en opnieuw betaald. Daarom is offeren op een appfoto één verkeerde aanname van het glas opeten.

Al-eerst offeren draait het om: de AI *kwalificeert* de klus vóór er een bus rijdt. Zo ziet dat er in een echt glaszettersbedrijf vandaag uit.

- ✓ **Hij stelt eerst de juiste vragen.** Uit het gesprek of de foto werkt de AI door wat de prijs echt bepaalt — glassoort, maat, enkel of dubbel, veiligheidsgrade, bereikbaarheid en wie betaalt — zodat je een bus naar een meting stuurt, niet naar een misschien.
- ✓ **Hij prijst vanuit JOUW historie.** Voer 'm je oude offertes en hij leert je tarieven per glassoort en grade, je dichtzettarief, je uitruk buiten kantooruren, je marges.
- ✓ **Hij vangt op wat jij vergat.** Hij wordt om half tien 's avonds niet moe en vergeet niet de stortrit voor het gebroken glas, de veiligheidsgrade die de norm eist, of de toegang op de tweede verdieping.

Zelfde dag

offerte, goed gedaan

Een ondernemer — 26 jaar op de bok, raakt amper een computer aan: “Offertes waar ik twee of drie dagen over deed, doet mijn AI in een halve dag. Ik deed er gisteren een die me twee dagen had gekost — dezelfde dag verstuurd.” De prijzen kwamen “zo goed als gelijk” uit met zijn eigen cijfers, omdat hij van zijn oude offertes leerde.

De meting op locatie is geen bureaucratie — het is de verkoop

Omdat gehard en gelaagd op maat gemaakt worden en niet bij te snijden zijn, is de eerlijke zet: de opening nu dichtzetten en het glas bevestigen ná een goede meting. Goed gebracht is dat geen vertraging — het is de reden dat het glas de eerste keer past. “We meten op locatie zodat je glas de eerste keer past — geen gedoe met verkeerde maten” maakt van je margediscipline een vertrouwenssignaal, en legt en passant uit waarom het twee bezoeken zijn, niet één.

Dan het stuk dat iedereen overslaat — het nabellen. Eén bericht, twee dagen later: “Even checken of je de offerte voor de reglaze binnen hebt.” Dat ene bericht wint meer klussen dan je tarief verlagen ooit doet. AI-eerst is het nabellen geen gewoonte die je moet opbouwen. Het is iets dat gewoon gebeurt.

HET GAAT NIET OM DE SOFTWARE

Het gaat om de standaard: kwalificeer voor je rijdt, meet voor je een prijs vastlegt, offereer nooit gehard glas op een foto, bel elke keer na. Een glaszetter met een blocnote die die standaard haalt, wint van een met een app die dat niet doet. De AI maakt de standaard alleen moeiteloos.

05

CHAPTER FIVE

Betaald Worden Zonder Ongemakkelijk Nabellen

Je hebt het werk gedaan. Nu moet je aan je geld — en in het glaszetten is dat zelden zo simpel als één klant en één factuur.

Wie betaalt?

vraag het voor je snijdt

Wie belt, is niet altijd wie betaalt. Een reglaze kan naar de eigenaar gaan, de verhuurder of beheerder, de VvE (Vereniging van Eigenaren) die het glas op een gemeenschappelijke muur bezit, of de verzekeraar bij een schade. Heb je dat verkeerd, dan stuitert de factuur wekenlang rond. Heb je het vooraf goed, dan volgt het geld het werk.

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

- 1 **Factureer de juiste betaler zodra de klus af is.** Eén zin vanuit de bus: “factureer de reglaze van Wilson.” Bij een schade gaat hij waar mogelijk rechtstreeks naar de verzekeraar, zodat de klant alleen zijn eigen risico kwijt is.
- 2 **Regel het papierwerk van de verzekeraar voor je.** De foto's, het gespecificeerde schaderapport en het dichtzetten als eigen regel — vastgelegd bij het dichtzetbezoek, opgesteld voor de verzekeraar, zodat de schade niet stilvalt.
- 3 **Maak betalen belachelijk makkelijk.** Een “nu betalen”-link wordt sneller betaald dan “hier zijn mijn bankgegevens”, en de vriendelijke herinneringen op dag 3, 7 en 14 sturen zichzelf.
- 4 **Verhoog de toon alleen als het moet.** De meesten betalen na duwtje één of twee. Jij blijft de hele weg de aardige.

Geld is geld: dit is de ene plek waar je de AI aan het begin kort houdt. Hij stelt op, jij keurt goed — tot je 'm een maand lang gelijk hebt zien hebben.

06

CHAPTER SIX

De Inbox die Zichzelf Runt

Je inbox is waar stil geld weglekt en stress binnenlekt.

Leveranciersoverzichten, schadenummers van verzekeraars, glasbestellingen, prijslijstupdates, de aannemer die achter een meerwerkje op een puiklus aanzit, een VvE-beheerder die vraagt wie de reglaze goedkeurt — allemaal door elkaar met rommel, allemaal binnenkomend terwijl je op een ladder staat met in elke hand een zuignap. Eén winkelmanager begon met een achterstand van 24.000 e-mails: “Ik las één mail, hij raakte kwijt. Ik kon 'm niet eens terugvinden.”

Al-eerst wordt de inbox iets dat al is afgehandeld tegen de tijd dat je kijkt:

- ✓ **Getrieerd.** De drie mails die er vandaag toe doen komen bovendien, met waarom erbij — “deze is de verzekeraar die de schade op de winkelpui goedkeurt.”
- ✓ **Opgesteld.** Routine-antwoorden — “ja, wij doen douchewanden”, “we zitten vol tot eind van de maand” — geschreven en klaar. Je kijkt, past aan, verstuurt.
- ✓ **Op verzoek beantwoord.** “Wat is de laatste prijsupdate van de glasleverancier?” — en hij vindt de nieuwste meteen.

HET DEEL DAT NIEMAND VERWACHT — HIJ BEWAAKT JE GELD

Omdat de AI alles leest, valt hem dingen op. Eén bedrijf: “Het heeft me al duizenden bespaard aan verkeerd bestelde producten — het zei: wacht even, op basis van je vorige klussen wil je waarschijnlijk dit.” Een ander kreeg van een leverancier per ongeluk een factuur met 50% verschil — automatisch gemarkeerd voor hij betaald was.

07

CHAPTER SEVEN

Jouw Digitale Kantoormanager

Elk glaszettersbedrijf heeft een kantoormanager. Meestal ben jij dat, slecht, om 22:00 uur.

**+20
klussen**
in één week

De administratieve kracht van één vakbedrijf ging een week met verlof. De ondernemer: “We hebben haar een week niet op kantoor gehad, en het heeft ons geholpen haar werk te doen — en we hebben er waarschijnlijk 20 klussen extra bij gekregen deze week.” Niet de week overleven. Hun beste week ooit.

De ochtendbriefing

Voor je de sleutel omdraait: de klussen van vandaag op volgorde, welke reglaze op glas van de fabriek wacht, welk dichtzetten een meting moet worden, wie je moet nabellen voor betaling, en dat ene ding dat je bijt als je het vergeet. Twee minuten met een koffie — en je bijrijder weet het ook.

Dossiers die zichzelf opbouwen

Elke foto, offerte, factuur, meting en verzekeraarsmail hangt zichzelf bij de juiste klus — zodat als de klant over acht maanden belt over datzelfde raam, de hele historie er is. De inbraakfoto's, de maat die je nam, het schadenummer, de mail waarin de VvE ja zei — alles op één plek.

Het papierwerk zonder de tegenzin

Het schaderapport van de verzekeraar, de veiligheidsglaskeuze bij een lage ruit naast een deur, de VvE-goedkeuring voor je een gemeenschappelijke muur aanraakt — gevraagd, vastgelegd bij de klus, en bewaard waar je het terugvindt. Nooit voor je verzonnen, en nooit een vervanging voor de handtekening van een keurder — alleen gered van het zoekraken.

08

CHAPTER EIGHT

Lijk Twee Keer Zo Groot als Je Bent

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

Een glaszetter met één bus en een tent van vijftig man kunnen dezelfde brandschone offerte en schaderapport met logo versturen. De klant ziet het verschil niet — dus de kleine ondernemer die de moeite neemt, wordt behandeld als de grote, en kan zo prijzen.

Het doorverwijs-vliegwiél — expres, niet bij toeval

- 1 **Behouden** — maak de hele klus makkelijk en duidelijk, verzekeraar geregeld, zodat ze je zonder nadenken terugnemen.
- 2 **Beoordelen** — vraag om de Google-beoordeling op het moment dat ze het blijst zijn, meteen nadat het nieuwe glas erin zit en de troep weg is, automatisch, met de link erbij.
- 3 **Doorverwijzen** — het dichtzetten dat je op de winkelpui deed wordt door elk bedrijf in de straat gezien; de VvE-klus levert je het volgende appartement in het blok.
- 4 **Bijverkopen** — de douchewand die ze noemden, de beslagen dubbelglas-unit in de andere kamer, de spatwand voor de kerst — het staat in het gespreksverslag. Een herinnering op het juiste moment maakt van één klus drie.

BEGIN VANDAAG — ZELFS ZONDER TECHNIEK

Vraag elke tevreden klant om een beoordeling voor je de bus inpakt, en stuur nette voor-en-na-foto's bij elke factuur. Een kapotgeslagen raam weg en schoon nieuw glas erin fotografeert als een droom — gebruik het.

09

CHAPTER NINE

De Omschakeling in 30 Dagen

Alles hierboven werkt. De reden dat de meeste glaszetters het niet aan de praat krijgen, is dat ze het allemaal tegelijk proberen, midden in een klus vastlopen, en terugvallen op de oude manier. Dus: één ding tegelijk, zonder te stoppen met werken.

- 1 Week 1 — Dicht het grootste lek: de telefoon buiten kantooruren.** Elk telefoontje beantwoord, elke inbraak- en stormklus vastgelegd, beloftes automatisch eruit gehaald. Dit begint de hele exercitie meteen terug te verdienen.
- 2 Week 2 — Fix het offreren.** De AI kwalificeert de klus en stelt de offerte op uit je historie; jij corrigeert 'm — en elke correctie is een les die hij houdt. Zelfde-dag-offertes met het nabellen na twee dagen.
- 3 Week 3 — Fix het betaald worden.** De juiste factuur naar de juiste betaler, papierwerk van de verzekeraar geregeld, makkelijk betalen, automatische herinneringen — met jou die alles rond geld goedkeurt tot het de vrije teugel heeft verdiend.
- 4 Week 4 — Draag de achterkant over.** Inbox getrieerd en opgesteld, ochtendbriefing loopt, dossiers bouwen zichzelf, beoordelingen automatisch gevraagd.

Waarom alle vier? Omdat één proces nooit veel voelt. Bij drie gebeurt het “verrek”-moment — want dan beginnen de stukken met elkaar te praten. Het telefoontje wordt het dichtzetten. Het dichtzetten wordt de reglaze. De reglaze wordt de factuur en de beoordeling.

De vertrouwensknop — overdragen zonder er wakker van te liggen

Je geeft een nieuwe rijder niet op dag één de bus en een klus. Hier net zo:

- 1 **Week 1–2: hij vraagt over alles.** Elke mailopzet, elke factuur — “dit zou ik sturen, oké?” Jij keurt goed, corrigeert, leert 'm.
- 2 **Week 3–4: hij vraagt over het belangrijke.** Routine-antwoorden gaan gewoon; geld, verzekeraars en nieuwe klanten krijgen nog jouw knik.
- 3 **Maand twee en verder: hij vraagt over uitzonderingen.** Nu draait hij, en jij krijgt de ochtendbriefing en de vlaggen. Je bent nog steeds de baas — je bent alleen gestopt de flessenhals te zijn.

De fouten waardoor goede glaszetters afhaken vóór het kwartje valt

- ✓ **Alle vier de weken tegelijk doen.** Niet doen. Eén per week. Elke week bankiert een winst voor je de volgende toevoegt.
- ✓ **AI op het oude proces plakken.** Als je nog steeds elke maat in dezelfde oude software tikt en de AI vraagt te “helpen”, mis je het punt. Teken het proces opnieuw (hoofdstuk 2).
- ✓ **Het als software behandelen in plaats van als personeel.** Software stel je één keer in en vervloek je voor eeuwig. Dit leer je — en het wordt elke week beter.
- ✓ **Wachten op perfect.** Een ruw systeem dat vandaag draait, wint van een perfect systeem dat je opzet “als het rustiger wordt”. Het wordt nooit rustiger.



VOOR JE DIT WEGLEGT

De 2-Minuten Lek-Check

De meeste glaszetters komen niet vakmanschap of uren tekort — ze verliezen klussen die ze al een kans hadden om te winnen. Verhoog je scoringspercentage op dezelfde aanvragen en je voegt honderden klussen per jaar toe voordat je één nieuwe lead koopt. Wees eerlijk — vink de dingen aan die nu waar zijn.

- ✓ Ik mis regelmatig telefoontjes buiten kantooruren en in het weekend — en ik weet niet hoeveel klussen het me heeft gekost.
- ✓ Een inbraak- of stormklus is naar de voicemail gegaan en ik wist niet eens dat de telefoon ging.
- ✓ Ik heb een reglaze geoffreerd op een foto zonder een goede meting.
- ✓ Ik bel niet altijd na nadat ik een offerte heb gestuurd.
- ✓ Ik ben aan het werk gegaan voor ik bevestigde wie er eigenlijk betaalde — eigenaar, verhuurder, VvE of verzekeraar.
- ✓ Ik laat het papierwerk van de verzekeraar aan de klant over in plaats van het te regelen.
- ✓ Mijn facturen duren langer dan twee weken voor ze betaald zijn.
- ✓ Ik heb de afgelopen maand een ongemakkelijk “ik zit even achter die factuur aan”-bericht gestuurd.
- ✓ Mijn inbox stresst me, en belangrijke dingen raken bedolven.
- ✓ Als een klant belde over een klus van vorig jaar, zou het me even kosten om de gegevens te vinden.

0–2

Strak schip. Een paar bijstellingen en je vliegt.

3–6

Je lekt echte klussen in de saaie helft — en het is allemaal te fixen. Begin met Week 1.

7+

Maat, de beste klussen van de week lopen naar wie het volgende opneemt. Goed nieuws: het is precies het spul dat nu het makkelijkst te fixen is.

De grootste hefboom is niet meer leads — het is meer sluiten van de telefoontjes die je al krijgt. Je grootste vinkje is je grootste kans. Begin daar.

Wil je het voor je opgezet hebben?

Alles in dit handboek kun je zelf bouwen — en dat zou je ook moeten doen, als je de tijd en het geduld hebt. Genoeg mensen doen het. Wil je het liever gewoon klaar hebben — de AI die om 3 uur 's nachts je telefoon opneemt, elke inbraak- en stormklus vastlegt, de reglaze kwalificeert en offreert, de verzekeraar regelt en de factuur nabelt, allemaal in één, deze week aan het werk in jouw glaszettersbedrijf — dat is wat wij bouwen. Het heet

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

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

Eerlijke noot: dit fixt geen kapot bedrijf, en het verklaart niet dat een gebouw voldoet, bepaalt niet wie het glas bezit, en maakt de veiligheidsglaskeuze niet — dat blijf jij, de keurder en de verzekeraar. Wat het wél fixt is het kantoorwerk dat je al na donker voor niks zat te doen.