

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Het AI-Handboek voor Slotenmakers

Hoe je een slotenmakersbedrijf 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 slotenmakersbedrijf iemand aan de telefoon nodig, een boekhouder, en zat je nog altijd het voorrijden, het uurloon en het materiaal uit te rekenen op een kladblaadje in de bus tussen twee klussen door.

Vandaag beantwoordt een slotenmaker met één bus en de juiste aanpak elke buitensluiting buiten kantooruren, offreert hij zuiverder 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 slotenmaker. En zeker geen computerman — een van de besten die we kennen stond twee jaar geleden nog klussen te prijzen op een blocnote op de passagiersstoel. Hij snapte alleen één ding eerder dan de rest: **de saaie helft van het bedrijf** — de telefoontjes, de offertes, de rapporten op locatie, de facturen, het achter de verzekeraar en de beheerder aanzitten, het archiveren — kan zichzelf nu doen. Dus stak hij zijn energie waar het geld zit: bij het gereedschap en aan de deur.

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 slotenmakers afhaken vóór het kwartje valt. Lees het van kaft tot kaft en je runt een strakker, winstgevender slotenmakersbedrijf dan nu — zelfs als je nooit een cent aan software uitgeeft.

EERLIJK OVER WAT VAN JOU BLIJFT

Niets hierin noemt een slot onbreekbaar, verklaart dat een deur veilig is, of bepaalt wie er doorheen mag — en het vervangt nooit jouw oordeel aan de deur, het eigendomsbewijs van de klant, of het oordeel van de verzekeraar over een claim. Het draagt de administratie. Of een slot opengaat zonder boren is een kwestie van vakmanschap; of de persoon voor je recht heeft op die deur is een lastige; wie de rekening betaalt is een juridische. Alle drie 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 het slot aanraakt.

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

Elke buitensluiting buiten kantooruren beantwoord — elke inbraak- en verloren-sleutelklus vastgelegd, niet naar de voicemail.

04 Offreer Voor Je de Oprit Af Rijdt

Waarom een eerlijke prijs niet door de telefoon kan — en hoe de AI de klus kwalificeert vóór er een bus rijdt.

05 Betaald Worden Zonder Ongemakkelijk Nabellen

Eigenaar, huurder, 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 om middernacht voor een dichtgevalle deur staat — of naast een auto met de sleutels erin opgesloten — kan niet zien of je een goede slotenmaker bent. Ze beoordelen je op wat ze wél kunnen bereiken — en juist daar verliezen de meeste slotenmakers stilletjes het beste werk van de week.

Niemand wordt wakker met de wens voor een slotenmaker. De telefoon gaat omdat er iets *misging* — 's nachts buitengesloten, sleutels kwijt of gestolen, een inbraak door de voordeur, een afgebroken sleutel in een winkelrolluik vlak voor openingstijd. Ze bellen niet één slotenmaker. 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 23:00 uur, op zondag?** De buitensluiting en de inbraak gebeuren buiten kantooruren, en gaan naar de eerste slotenmaker die opneemt, niet de beste. Loopt-ie naar de voicemail, dan is de klus weg vóór je één vraag hebt gesteld.
- 2 Kreeg je snel een bus onderweg?** Wie zegt “er komt iemand aan” en het meent, krijgt de klus — én het omcoderen en de beveiligingsupgrade die erop volgen. De buitensluiting is niet de kleine klus — het is de auditie voor de grote.
- 3 Was met jou zakendoen makkelijk — en klonk je betrouwbaar?** Een echt adres, een vergunning die je laat zien, een bus met logo, een prijs op papier aan de deur. In een vak dat vergeven is van oplichters, wint makkelijk en bovengronds het omcoderen, de upgrade en het volgende telefoontje.

Zie je wat er in geen van die drie staat? Hoe netjes je een slot openpikt. Alle drie gaan over bereikbaar zijn, snel rijden 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 slotenvak 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 slotenmaker 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 slotenmakers, die elke dag een overstuur klant kalm praten, zijn daar al goed in.

**300–
1000 €**
+ per maand

Wat de meeste vak- en offertesoftware kost — en dan mag jij nog steeds tikken en het rapport op locatie uitwerken. Eén ondernemer betaalde een ruime duizend euro per maand, sommige maanden het drievoudige, 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 klus uit en tikt de offerte. Iemand belt de verzekeraar over de claim. 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 leerling praat: noem de uitkomst, laat hem de stappen uitzoeken. Eén ondernemer bestelt voorraad met één bericht vanaf de groothandelsbalie — “ik pak de beveiligde sleutelblanks en twee europaafsluitcilinders voor het omcoderen bij Nguyen” — en de bestelling, de kosten en de boeken regelen zichzelf.

Omslag twee — AI 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 buitensluitings-offerte het voorrijden buiten kantooruren meeneemt, dat een omcodeerklus altijd moet vragen “wie heeft er nog meer een sleutel?”, en dat je nooit een vaste prijs belooft voor je het slot hebt gezien — 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
Buitensluiting belt om 23:00 binnen	Voicemail. Klus weg naar wie wél opnam.	Beantwoord, gegevens vastgelegd, bus ingepland — de omcodeer-offerte tegen de ochtend opgesteld.
Verkeerde cilinder komt van de leverancier	Je merkt het op locatie, belt de balie 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 — “cilinders en beveiligde sleutelblanks 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 slotenvak komen niet om 10:00 uur binnen met een beleefde vraag. Ze komen om 23:00 uur als een buitensluiting, als een inbraak waar de eigenaar net over gebeld werd, als verloren sleutels op een parkeerterrein een uur van huis — en ze komen terwijl je op de bok staat, rijdt, of slaapt. De telefoon trilt in de bus. Hij loopt door. Die beller — een buitensluiting vanavond, een omcodeerklus volgende week, een verzekeringsklus erachter — belt de volgende slotenmaker op de lijst. Weg.

1 op de 3

telefoontjes loopt door

De gemiddelde slotenmaker mist ongeveer een derde van de binnenkomende telefoontjes — even beide handen vol onder een dashboard, of al op een andere klus. Hier is dat genadeloos, want spoedklussen bij buitensluiting scoren zo'n 70–85%: wie buitengesloten staat, is niet aan het shoppen, ze nemen wie opneemt en zegt dat er een bus aankomt. Een gemist telefoontje is geen uitgestelde verkoop — het is een verkoop die je aan het volgende nummer op Google geeft. En het duwt je ranking omlaag, dus het kost je de volgende ook.

De klant die om middernacht buitengesloten staat, 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 op slot zit, waar, wat voor deur of auto, wie betaalt — terwijl jij nog slaapt of onder een dashboard ligt.

Probleem twee — de belofte die je niet kon nakomen

De tweede helft van een gemist telefoontje is de belofte die niemand opschreef. “Ik heb binnen het uur iemand bij je.” “Ik bel maandag je beheerder.” 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 23:00, ook op zondag, ook in de vrijdagavondpiek als elke slotenmakerstelefoon in de stad tegelijk gaat.
- ✓ Een doorzoekbaar verslag van elk gesprek — “wat spraken we ook alweer af over het voorrijden en wie betaalt?”
- ✓ Beloftes komen ergens terecht waar ze jou nabellen — geen blocnote, niet je geheugen na een dag van 14 uur.
- ✓ Klusgegevens uit het gesprek — slot- of autotype, adres, 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 slotenvak heeft een offertevalstrik die de meeste vakken niet hebben: het eerlijke antwoord op “wat kost het?” door de telefoon is “dat kan ik nog niet zeggen” — en uit jouw mond kan dat precies klinken als het lokaas van de oplichters.

Geen vaste prijs

door de telefoon

Je hebt het slot, de deur of de auto niet gezien. Een europaafsluitcilinder, een insteekslot met nachtschoot, een hoogbeveiligde cilinder met kopieerbeveiliging en een smart lock zijn totaal verschillende werk en materiaal — en of hij opengaat zonder boren weet je pas als je er bent. Een vaste telefoonprijs is een gok. En daar zit de klem: de oplichters noemen ook een laag, vast bedrag door de telefoon — en verdrievoudigen het aan de deur. Weiger je te offerreren, dan klink je zomaar als een van hen.

Dus de eerlijke ondernemer moet het tegenovergestelde van verbergen doen — **keer elk oplichterssignaal om, en luid**: een echt lokaal adres, een vergunning die je laat zien, een bus met logo, en een prijs op papier aan de deur voor er werk begint. Niet “vertrouw me maar”, maar “dit is precies wie ik ben en wat het kost zodra ik het heb gezien.”

Al-eerst offerreren maakt dat makkelijk: de AI *kwalificeert* de klus vóór er een bus rijdt. Zo ziet dat er in een echt slotenmakersbedrijf vandaag uit.

- ✓ **Hij stelt eerst de juiste vragen.** Uit het gesprek werkt de AI door wat de prijs echt bepaalt — slot- of deurtype, of het exacte bouwjaar, merk en model van de auto; buitensluiting, omcoderen of sleutels kwijt; en wie de eigenaar is en wie betaalt — zodat je een bus naar een echte klus stuurt, niet naar een misschien.
- ✓ **Hij prijst vanuit JOUW structuur.** Voer 'm je oude klussen en hij leert je voorrijtarief, je uurloon, je tarief buiten kantooruren en je materiaalmarges — en geeft een eerlijke bandbreedte, geen bedrag dat je niet kunt waarmaken.
- ✓ **Hij vangt op wat jij vergat.** Hij wordt om half twaalf 's avonds niet moe en vergeet niet het voorrijden buiten kantooruren, de tweede cilinder, of het feit dat de klant moet bewijzen dat de auto van hem is.

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 klussen leerde.

De prijs op papier aan de deur is geen bureaucratie — het is de verkoop

Omdat de eerlijke prijs afhangt van wat je aan de deur aantreft, is de zet: nu onderweg gaan en de prijs op locatie bevestigen, op papier, voor je begint. Goed gebracht is dat geen vertraging — het is wat een nerveuze klant vertelt dat jij niet de gozer bent die het bedrag verdubbelt zodra de boor eruit komt. “Je krijgt van ons een prijs op papier op locatie voor we het slot aanraken” maakt van je eerlijkheid de reden dat ze voor jou kozen.

Dan het stuk dat iedereen overslaat — het nabellen. Eén bericht, twee dagen later: “Even checken of je de offerte voor het omcoderen en het nieuwe bijzetslot 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, offreeer nooit een vaste prijs die je niet hebt gezien, zet het op papier aan de deur, bel elke keer na. Een slotenmaker 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 slotenvak is dat zelden zo simpel als één klant en één factuur.

Wie betaalt?

vraag het voor je een sleutel snijdt

Wie belt, is niet altijd wie betaalt. Een buitensluiting is meestal voor de huurder; een omcodering bij wisseling van huurder voor de verhuurder of beheerder; hang- en sluitwerk van gemeenschappelijke deuren en toegangen kan voor de VvE (Vereniging van Eigenaren) zijn; een inbraak- of gestolen-sleutelklus kan voor de verzekeraar zijn, min het eigen risico; een wagenpark- of meerdere-locatiesklus is voor het bedrijf. 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 **Bepaal de betaler voor de bus rijdt.** De eerste vraag — “is dit voor u, een huurder, een verhuurder, de VvE, een claim of een wagenpark?” — bepaalt de factuur, het papierwerk en de bijverkoop voor je de oprit af bent.
- 2 **Factureer de juiste betaler zodra de klus af is.** Eén zin vanuit de bus: “factureer het omcoderen bij Wilson aan de beheerder.” Bij een claim stelt hij op naar de verzekeraar, zodat de klant alleen zijn eigen risico kwijt is.
- 3 **Reken af op locatie.** Een tik op de pin of een “nu betalen”-link aan de deur wordt sneller betaald dan “hier zijn mijn bankgegevens” — en de 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, bestellingen van beveiligde sleutels, prijslijstupdates, de aannemer die achter een sluitplan voor een verbouwing aanzit, een beheerder die vraagt wie het omcoderen bij huurderswissel goedkeurt — allemaal door elkaar met rommel, allemaal binnenkomend terwijl je aan een deur staat met een picking gun in de ene hand en een zaklamp in de andere. 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 bovendrijven, met waarom erbij — “deze is de verzekeraar die de inbraakschade goedkeurt.”
- ✓ **Opgesteld.** Routine-antwoorden — “ja, wij snijden en programmeren autosleutels”, “we zitten vol tot eind van de week” — geschreven en klaar. Je kijkt, past aan, verstuurt.
- ✓ **Op verzoek beantwoord.** “Wat is de actuele prijs van die beveiligde cilinder bij de leverancier?” — 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 deze.” 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 slotenmakersbedrijf 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 omcodering op beveiligde sleutelblanks van de leverancier wacht, welke buitensluiting een beveiligingsupgrade-offerte 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 rijder weet het ook.

Dossiers die zichzelf opbouwen

Elke foto, offerte, factuur, sleutelcode en verzekeraarsmail hangt zichzelf bij de juiste klus — zodat als de klant over acht maanden belt voor een extra sleutel op hetzelfde sluitsysteem, de hele historie er is. De buitensluiting, het omcoderen, de identificatie die je controleerde, het schadenummer, de mail waarin de VvE ja zei — alles op één plek.

Het papierwerk zonder de tegenzin

Het schaderapport van de verzekeraar, de vastlegging dat je het bewijs zag dat de auto of woning van hen was, de VvE-goedkeuring voor je een gemeenschappelijke deur aanraakt — gevraagd, vastgelegd bij de klus, en bewaard waar je het terugvindt. Nooit voor je verzonnen, en nooit een vervanging voor je eigen controle aan de deur — 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 slotenmaker met één bus en een tent van vijftig man kunnen dezelfde brandschone offerte en schaderapport met logo versturen — en hetzelfde echte adres en dezelfde vergunning tonen. De klant ziet het verschil niet — dus de kleine ondernemer die de moeite neemt, wordt behandeld als de grote, vertrouwd als de grote, en kan zo prijzen.

Het doorverwijs-vliegwiel — expres, niet bij toeval

- 1 Behouden** — maak de hele klus makkelijk, bovengronds en duidelijk, zodat ze je zonder nadenken terugnemen en je nummer op de koelkast houden.
- 2 Beoordelen** — vraag om de Google-beoordeling op het moment dat ze het blijst zijn, meteen nadat ze weer binnen zijn en de paniek voorbij is, automatisch, met de link erbij. Beoordelingen en snel reageren zijn wat je omhoog in de ranking tillen.
- 3 Doorverwijzen** — het omcoderen dat je voor één appartement deed levert je het volgende in het blok; de goede beurt voor één beheerder levert je al hun deuren.
- 4 Bijverkopen** — de “wie heeft er nog meer een sleutel?” na een buitensluiting wordt een omcodering; het omcoderen wordt een bijzetslot, een smart lock, een gecertificeerd sleutelsysteem met kopieerbeveiliging, een sluitplan voor de hele zaak. Het staat allemaal in het gespreksverslag. Een herinnering op het juiste moment maakt van één buitensluiting een beveiligingsrelatie.

BEGIN VANDAAG — ZELFS ZONDER TECHNIEK

Vraag elke tevreden klant om een beoordeling voor je de bus inpakt, en stel altijd die ene vraag die de ladder opent — “zal ik de oude sleutels laten vervallen zodat niemand anders er nog in kan?” Een klant die net buitengesloten was of net is ingebroken, is het meest ontvankelijk dat je 'm ooit treft.

09

CHAPTER NINE

De Omschakeling in 30 Dagen

Alles hierboven werkt. De reden dat de meeste slotenmakers 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 buitensluiting en inbraak 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 geeft een eerlijke bandbreedte uit je structuur; jij corrigeert 'm — en elke correctie is een les die hij houdt. Prijzen op papier op locatie met het nabellen na twee dagen.
- 3 Week 3 — Fix het betaald worden.** De juiste factuur naar de juiste betaler, papierwerk van verzekeraar en beheerder geregeld, afrekenen op locatie, 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 de buitensluiting. De buitensluiting wordt de omcodering. De omcodering wordt de factuur en de beoordeling.

De vertrouwensknop — overdragen zonder er wakker van te liggen

Je geeft een nieuwe leerling 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 slotenmakers 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 klus 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 slotenmakers komen niet vakmanschap of uren tekort — ze verliezen klussen die ze al een kans hadden om te winnen. Een gemiddelde eenpitter draait zo'n 900 klussen per jaar, en toch loopt bijna een derde van de telefoontjes door — terwijl spoedklussen bij buitensluiting op 70–85% scoren. Vang de spoedtelefoontjes op die je nu mist 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 buitensluiting of inbraak is naar de voicemail gegaan en ik wist niet eens dat de telefoon ging.
- ✓ Ik heb een vaste prijs door de telefoon gegeven voor ik het slot zag — of een klus verloren omdat ik dat niet wilde.
- ✓ 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, huurder, verhuurder, VvE of verzekeraar.
- ✓ Ik laat het papierwerk van de verzekeraar of beheerder aan de klant over in plaats van het te regelen.
- ✓ Ik controleer niet altijd of de persoon recht heeft op de deur of de auto voor ik open.
- ✓ Mijn facturen duren langer dan twee weken voor ze betaald zijn.
- ✓ 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 opnemen 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 buitensluiting en inbraak vastlegt, de klus kwalificeert en een eerlijke bandbreedte geeft, de factuur naar de juiste betaler stuurt, de verzekeraar regelt en het geld nabelt, allemaal in één, deze week aan het werk in jouw slotenmakersbedrijf — 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 noemt geen slot onbreekbaar, bepaalt niet wie recht heeft op een deur, en maakt de beslissing van de verzekeraar over een claim niet — dat blijf jij, het eigendomsbewijs van de klant, en de verzekeraar. Wat het wél fixt is het kantoorwerk dat je al na donker voor niks zat te doen.