

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Het AI- Ongediertebestrijdingsplan

Hoe je een ongediertebestrijdingsbedrijf runt in het tijdperk van AI

— en meer verdient dan bedrijven drie keer zo groot.

HET COMPLETE SYSTEEM · ZONDER POESPAS · VRIJ OM TE DELEN

THE EVERYTHING

Lees dit eerst

Tien jaar geleden betekende een fatsoenlijk ongediertebestrijdingsbedrijf runnen: iemand aan de telefoon, een boekhouder, en dan alsnog het voorrijden, de uren en het middel uitrekenen op een kladje in de bus tussen twee klussen door.

Vandaag neemt een bestrijder met één bus en de juiste opzet elk paniektelefoontje aan, offreert scherper, wordt sneller betaald — en maakt van meer van die losse klussen een contract dan een bedrijf met tien bussen verderop. En hij besteedt geen enkele avond aan papierwerk.

Hij is niet slimmer dan jij. Hij is geen betere bestrijder. En al helemaal geen computermens — een van de besten die we zagen prijsde twee jaar geleden zijn klussen nog 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 najagen van verhuurders en VvE's en verzekeraars, de administratie — kan zichzelf nu doen. Dus stopte hij zijn energie waar het geld zit: in het echte werk, en in het omzetten van geschrokken bellers in klanten die blijven.

Dit is het playbook voor hoe hij dat doet. Geen “50 prompts om over te tikken”. Geen tech-bro-onzin. Het echte systeem — hoe je erover moet denken, wat je opzet, in welke volgorde, en de fouten waardoor goede bestrijders afhaken voordat het kwartje valt. Lees het van kaft tot kaft en je runt een strakker, winstgevender ongediertebestrijdingsbedrijf dan nu, ook als je nooit een cent aan software uitgeeft.

EVEN EERLIJK OVER WAT VAN JOU BLIJFT

Niets hierin belooft dat een woning houtwormvrij is, verklaart een pand vrij van aantasting, of bepaalt wat er in de spuit gaat — en het vervangt nooit jouw inspectie op locatie, je vakbekwaamheid of de aanwijzingen op het etiket. Het draagt de administratie. Of het hout gezond is, is een vakoordeel; wat een rapport eerlijk kan zeggen, is een afweging; wie de rekening betaalt, is juridisch; en welk middel erin gaat, tegen welke dosering, is gebonden aan het etiket en je bevoegdheid. Dat alles blijft van jou, van begin tot eind.

Wat erin staat

01 Het nieuwe speelveld

De 3 dingen waarop een geschrokken klant je beoordeelt — en waarom de klus gewonnen is voor je bij het pand bent.

02 Denk AI-eerst

Stop met AI op oude gewoontes schroeven. Teken het bedrijf opnieuw, met AI overal eerst.

03 Mis nooit meer een klus

Elk paniektelefoontje aangenomen en gerustgesteld — elke klus buiten kantoor tijd vastgelegd, niet naar de voicemail.

04 Offreer voor je de oprit af rijdt

Waarom een eerlijke prijs een inspectie vraagt — en hoe de AI de klus kwalificeert voor er een bus rijdt.

05 Word betaald zonder ongemakkelijk najagen

Eigenaar, huurder, verhuurder, VvE, koper of bedrijf — de juiste factuur naar de juiste betaler, voor je nagejaagd.

06 De inbox die zichzelf runt

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

07 Je digitale kantoormanager

De ochtendbriefing, klusdossiers en administratie die zichzelf bouwen.

08 Lijk twee keer zo groot als je bent

Alles met je logo, en het recensie-verwijzing-vliegwiel 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-lekcheck

Vind precies waar je bedrijf contracten lekt — en wat je als eerste fikst.

01

CHAPTER ONE

Het nieuwe speelveld

Iemand die net een kakkerlak over het aanrecht zag schieten, of een spoor boormeel langs de plint, of een wespennest bij de trampoline van de kinderen, kan niet zien of je een goede bestrijder bent. Hij beoordeelt je op wat hij kan pakken — en juist daar verliezen de meeste bedrijven stilletjes het beste werk van het jaar.

Niemand wordt wakker met de wens om een ongediertebestrijder te bellen. De telefoon gaat omdat er iets *mis* is — en erger, er kruipt iets. Ze zijn bang, een beetje vies, en in die staat vergelijken ze nauwelijks. Ze bellen de Google-lijst af tot iemand opneemt — en de klus, plus het contract erachter, gaat naar wie als eerste drie dingen goed doet:

- 1 Nam je überhaupt op — en stelde je ze gerust?** Een geschrokken beller boekt bij het eerste bedrijf dat opneemt en klinkt alsof het dit onder controle heeft. Ga je naar de voicemail, dan draaien ze al het volgende nummer — de meesten spreken niets in.
- 2 Klonk je rustig en kreeg je een bus op weg?** Wie zegt “we sturen iemand en lossen het op” en het meent, wint de klus — en het kwartaalcontract, de houtbehandeling of het contract erachter. Het paniektelefoontje is niet de kleine klus — het is de auditie voor de rente.
- 3 Was zakendoen met jou makkelijk — en klonk je betrouwbaar?** Een echt lokaal adres, een bevoegdheid die je laat zien, een bus met je logo, een schriftelijke scope zodra je hebt gekeken. In een vak waar iedereen met een spuitbus een bordje kan ophangen, wint makkelijk-en-bonafide het contract en het volgende telefoontje.

Merk je wat geen van die drie is? Hoe netjes je met de spuit omgaat. Alle drie gaan over bereikbaar zijn, rustig klinken en de administratie draaien — precies het spul dat je haat na een dag op de knieën. En dit vertelt niemand je: de andere kant draait al op AI. De vraag is niet óf AI de ongediertebestrijding in komt — maar of hij vóór of tegen je werkt.

Het goede nieuws? Dit is de eerste keer dat de techniek de kleine ondernemer bevoordeelt. De grote ketens die het vak opkopen draaien op commissies, uitrol en trainingsprogramma's. Jij besluit op dinsdag en neemt vrijdag elk telefoontje aan. Het speelveld is net gekanteld: de kleine, snelle, bereikbare bestrijder kan er nu uitzien en presteren als het landelijke merk — zonder de overhead van dat merk.

“Maar ik ben geen computermens”

Dat zijn de vakmensen die dit het beste doen ook niet. Een van de snelste overstappers die we zagen is een ondernemer met 26 jaar op de knieën die pas drie jaar geleden een computer oppakte. 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 playbook draaien. Kunnen zeggen wat je wilt is de nieuwe eis — en bestrijders, die elke dag een overstuur klant rustig praten, zijn daar al goed in.

**€250–
800**
+ per maand

Wat de meeste klus- en offertesoftware voor het vak kost — en je tikt nog steeds zelf, en schrijft het rapport op locatie zelf uit. Eén ondernemer betaalde honderden euro's per maand, sommige maanden het dubbele, voor software die zijn ploeg amper gebruikte. Alles in dit playbook vervangt die uitgave of laat hem zijn geld verdienen.

De bedrijven drie keer zo groot als jij zijn traag omdat ze groot zijn. Dat is jouw opening. Dit playbook gaat erover hoe je er doorheen loopt.

02

CHAPTER TWO

Denk AI-eerst

Voor we ook maar één tool aanraken, moeten we rechtzetten hoe je hierover denkt — want de grootste fout is niet de verkeerde software kopen. Het is AI op je oude manier van werken schroeven en je afvragen waarom er niets verandert.

Elk proces in je bedrijf is gebouwd op één aanname: een mens moet elke stap doen. Iemand neemt de telefoon aan. Iemand schrijft de inspectie uit en tikt de offerte. Iemand belt de VvE-beheerder over wie betaalt. Je hele dag is om die aanname heen gebouwd — en die aanname is net gestorven.

Automatiseer niet je oude proces. Teken het opnieuw — met de AI overal eerst, en jij houdt toezicht. Drie mentale omslagen:

Omslag één — delegeer uitkomsten, geen stappen

Stop met denken “welke knoppen druk ik in”. Je praat nu met je bedrijf zoals met een goede knecht: noem de uitkomst, laat hem de stappen bedenken. Eén ondernemer bestelt voorraad met één bericht vanaf de groothandelsbalie — “ik pak de lokdozen en twee liter concentraat voor de houtwormklus bij Jansen” — en de bestelling, de uitgave en de boeken regelen zichzelf.

Omslag twee — AI eerst, jij tweede

De AI doet van alles de eerste slag, en jij keurt goed, schaaft bij of overrulet. De offerte staat er al voor je gaat zitten. Eén klant zei het zo: **“Negen van de tien keer is het perfect. Gewoon — ja, versturen.”** Je werk krimpt tot tien seconden oordeel, geen veertig minuten tikken.

Omslag drie — correcties zijn investeringen

Bij normale software herstel je dezelfde fout eeuwig. Bij AI herstel je hem één keer. Vertel hem dat een standaard offerte voor algemeen ongedierte het voorrijden meerekent, dat een klus met Duitse kakkerlakken altijd de nabeurt na twee weken inboekt, en dat je nooit een vaste prijs belooft voordat je hebt geïnspecteerd — hij antwoordt: **“Dat onthoud ik voortaan.”** 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 heroverweeg-oefening

Loop je bedrijf door en stel bij elk contactmoment één vraag: “Hoe zou dit eruitzien als de AI het eerst aanraakte?”

CONTACTMOMENT	DE OUDE MANIER	AI-EERST
Paniektelefoontje om 6 uur 's ochtends	Voicemail. Klus verloren aan wie wél opnam.	Aangenomen en gerustgesteld, details vastgelegd, inspectie geboekt — de contractofferte tegen de ochtend opgesteld.
Verkeerd middel geleverd door de groothandel	Je merkt het op locatie, belt de balie na, mist je slot.	Gemarkeerd bij de klus, automatisch opnieuw besteld — je hoort er alleen van als het weer misgaat.
Prijslijst-update van de leverancier valt binnen	Bedolven onder 200 mails. Oude tarieven op je volgende offerte.	Uitgelezen, op je tarieven toegepast — “concentraat en monitoringstations op zes regels omhoog.”
Klus klaar	Factuur “vanavond”. Contract nooit aangeboden.	Factuur vanuit de bus verstuurd. Contract aangeboden nu de schrik nog vers is.

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

03

CHAPTER THREE

Mis nooit meer een klus

Laten we beginnen met het lek dat je het meest kost en het minst pijn doet — omdat je de rekening nooit ziet.

Het waardevolste werk in de ongediertebestrijding komt niet om 10 uur binnen met een beleefde vraag. Het komt als een paniek — boormeel dat onder een balk vandaan rieselt, een wespennest boven de achterdeur, kakkerlakken door een cafékeuken vlak voor de inspecteur langskomt — en het komt terwijl je aan het werk bent, rijdt of slaapt. De telefoon zoemt in de bus. Hij gaat over. Die beller — een behandeling vandaag, een houtbehandeling volgende week, een contract achter allebei — belt de volgende op de lijst. Weg.

1 op de 3

telefoontjes onbeantwoord

De doorsnee ondernemer mist zo'n derde van de inkomende telefoontjes — even beide handen vol onder een kruipruimte, of al op een andere klus. Hier is dat wreed, want een geschrokken beller vergelijkt amper: naar verluidt spreekt ongeveer 4 op de 5 geen voicemail in — ze bellen gewoon het volgende nummer — en de conversie stort binnen minuten in. Een gemist telefoontje is geen uitgestelde verkoop — het is een verkoop, *en het contract erachter*, cadeau gedaan aan een concurrent. En het duwt je ranking omlaag, dus het kost je ook de volgende.

De klant met houtworm in de balken spreekt geen voicemail in. Hij belt de volgende. De voicemail is waar de beste klussen van het jaar sterven. De AI-eerst-oplossing is groter — want een telefoontje zijn eigenlijk twee problemen.

Probleem één — het telefoontje dat je niet kon aannemen

Een AI-receptionist neemt op uit naam van je bedrijf, 24/7, klinkt rustig en normaal aan de telefoon, en legt elk detail vast — wat ze zagen, waar, wat voor pand, wie betaalt — terwijl jij nog slaapt of onder een kruipruimte ligt. En hij doet wat het contract wint: hij stelt ze gerust nu de schrik nog vers is, want een klant die net bang is geweest staat het meest open voor “laten we het zo houden.”

Probleem twee — de belofte die je niet kon nakomen

De tweede helft van een gemist telefoontje is de belofte die niemand opschreef. “Ik stuur deze week iemand langs.” “Ik bel je VvE-beheerder maandag.” De AI legt de belofte vast en jaagt hem na — jou, of de klant — tot hij is nagekomen.

- ✓ Elk telefoontje aangenomen uit naam van je bedrijf — ook om 6 uur, ook op zondag, ook in de eerste warme week van het voorjaar als elke ongediertelefoon in de stad tegelijk gaat.
- ✓ Een doorzoekbaar verslag van elk gesprek — “wat spraken we af over het voorrijden en wie betaalt?”
- ✓ Beloftes landen ergens waar je wordt nagejaagd — geen blocnote, niet je geheugen na een dag van 14 uur.
- ✓ Klusdetails uit het gesprek — plaag, pand, toegang, wie betaalt — stromen direct de klus in, niet drie keer overgetikt.

De telefoon houdt op het ding te zijn dat je de beste klussen kost en wordt het ding dat ze boekt — en het contract erachter — ook om 6 uur, ook als beide handen vol zitten.

04

CHAPTER FOUR

Offreer voor je de oprit af rijdt

De ongediertebestrijding heeft een offertevalkuil die de meeste vakken niet hebben: het eerlijke antwoord op “wat kost het?” aan de telefoon is vaak “dat kan ik niet zeggen tot ik gekeken heb” — en uit jouw mond kan dat klinken als een uitvlucht.

Geen vaste prijs

aan de telefoon

Je hebt het pand, de plaag of hoe ver het gevorderd is nog niet gezien. Een paar mieren over een aanrecht, een Duitse kakkerlakkenplaag door een keuken, houtworm door een hele dakconstructie en een preventieve behandeling van een woning zijn totaal verschillend werk en middel — en hoe erg het is blijft onbekend tot je inspecteert. Een vaste telefoonprijs is een gok. Gok hoog en je verliest de klus; gok laag en je slikt het zelf óf je komt bij de deur met een “meerwerk” dat het vertrouwen en de recensie verbrandt.

Dus de eerlijke ondernemer offreert de *structuur* met vertrouwen en stelt het *getal* eerlijk uit: voorrijden of inspectie, plus behandeling toegesneden op wat je vindt, plus de nabeurten die de plaag echt nodig heeft, plus de garantieperiode. Een vast alles-in-bedrag ongezien genoemd is geen zelfvertrouwen — het is het amateurssignaal.

Al-eerst offreren maakt dat makkelijk: de AI *kwalificeert* de klus voor er een bus rijdt. Zo ziet dat er vandaag uit in een echt ongediertebestrijdingsbedrijf.

- ✓ **Hij stelt eerst de juiste vragen.** Uit het gesprek werkt de AI door wat de prijs echt bepaalt — soort plaag, grootte en bouw van het pand, hoe gevestigd het lijkt, en van wie het is en wie betaalt — zodat je met een bus naar een echte klus rijdt, niet naar een misschien.
- ✓ **Hij prijst uit JOUW structuur.** Voer hem je oude klussen en hij leert je voorrijtarief, je uurtarief, je tarief per meter balk en je contractprijzen — en geeft een eerlijke begrensde marge, geen getal dat je niet kunt waarmaken.
- ✓ **Hij vangt wat je vergat.** Hij wordt niet moe en laat de tweede kakkerlakbeurt niet weg, de jaarlijkse houtinspectie, of het feit dat een huurklus de toestemming van de verhuurder nodig heeft voor je begint.

Zelfde dag

offerte, goed gedaan

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

De schriftelijke scope op locatie is geen bureaucratie — het is de verkoop

Omdat de eerlijke prijs afhangt van wat je op het pand vindt, is de zet: nu op weg gaan en de prijs op locatie bevestigen, op schrift, voor je behandelt. Goed gebracht is dat geen vertraging — het is juist wat een nerveuze klant vertelt dat je niet de vent bent die het bedrag verdubbelt zodra de klus openligt. “We geven je een schriftelijke scope op locatie voordat we behandelen” maakt van je eerlijkheid de reden dat ze voor jou kozen.

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

HET GAAT NIET OM DE SOFTWARE

Het gaat om de standaard: kwalificeer voor je uitrijdt, offereer nooit een vaste prijs die je niet hebt gezien, zet het op schrift op het pand, volg elke keer op. Een bestrijder met een blocnote die die standaard haalt, verslaat er een met een app die dat niet doet. De AI maakt de standaard alleen moeiteloos.

05

CHAPTER FIVE

Word betaald zonder ongemakkelijk najagen

Het werk is gedaan. Nu moet je aan het geld — en in de ongediertebestrijding is dat zelden zo simpel als één klant en één factuur.

Wie betaalt?

vraag het voor je spuit

Wie belt is niet altijd wie betaalt. Rommel door de eigen huishouding van een huurder is vaak voor de huurder; een probleem dat er bij intrek al was of in het pand zit, is voor de verhuurder; gemeenschappelijke ruimtes — hallen, tuinen, dakconstructies — kunnen voor de VvE zijn; een klus binnen één appartement is voor de eigenaar; een aankoopinspectie is voor de koper; een café of magazijn is voor het bedrijf. Heb je dat mis, dan stuitert de factuur wekenlang rond. Heb je het vooraf goed, dan volgt het geld het werk.

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

- 1 Route op betaler voor de bus rijdt.** De eerste vraag — “is dit van jou, een huurder, een verhuurder, de VvE, een koper of een bedrijf?” — bepaalt de factuur, het papierwerk en de upsell voor je de oprit af bent.
- 2 Factureer de juiste betaler zodra de klus klaar is.** Eén zin vanuit de bus: “factureer de klus Wilson aan de VvE-beheerder.” Op een contract loopt het automatisch op de afgesproken cyclus, zodat niemand het hoeft te onthouden.
- 3 Pin op locatie.** Een tikje of een “betaal nu”-link bij de deur wordt sneller betaald dan “hier zijn mijn bankgegevens” — en de herinneringen op dag 3, 7 en 14 versturen zichzelf.
- 4 Verscherp de toon alleen als het moet.** De meesten betalen op zetje één of twee. Jij blijft de hele weg de goeierd.

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

06

CHAPTER SIX

De inbox die zichzelf runt

Je inbox is waar stil geld weglekt en stress binnenlekt.

Leverancierstatements, veiligheidsbladen van middelen, een VvE-beheerder die vraagt wie een behandeling bij mutatie tekent, een aannemer die een houtinspectierapport najaagt voor de oplevering, een audit bij een restaurantaccount, prijslijst-updates — allemaal door elkaar met rommel, allemaal binnenkomend terwijl jij onder een kruipruimte ligt met een lamp in de ene hand en een stofdoek in de andere. Eén filiaalmanager begon met een achterstand van 24.000 mails: “Ik las één mail, hij raakte kwijt. Ik kon hem 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 drijven bovenaan, gemarkeerd met waarom — “deze is de VvE die de behandeling van de dakconstructie goedkeurt.”
- ✓ **Opgesteld.** Routineantwoorden — “ja, we doen houtinspecties bij aankoop”, “we zitten vol tot eind van de week” — geschreven en klaar. Je kijkt, schaaft, verstuurt.
- ✓ **Op verzoek beantwoord.** “Wat offreerden we dat café voor de maandelijkse service?” — en hij vindt het meteen.

HET STUK DAT NIEMAND VERWACHT — HIJ BEWAAKT JE GELD

Omdat de AI alles leest, vangt hij dingen. Eén bedrijf: “Het heeft me al duizenden bespaard aan misbestelde middelen — het zei, wacht even, op basis van je oude klussen wil je waarschijnlijk deze.” Bij een ander factureerde een leverancier per ongeluk met 50% verschil — automatisch gemarkeerd voor het betaald was.

07

CHAPTER SEVEN

Je digitale kantoormanager

Elk ongediertebestrijdingsbedrijf heeft een kantoormanager. Meestal ben jij het, slecht, om 22 uur.

**+20
klussen**

in één week

De administratief medewerker 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 hadden deze week zo'n 20 klussen extra binnen.” Niet de week overleven. Hun grootste week.

De ochtendbriefing

Voor je de sleutel omdraait: de klussen van vandaag op volgorde, welke houtwormklus wacht op middel van de leverancier, welk paniektelefoontje een contract moet worden, wie je moet najagen voor betaling, en het ene ding dat je bijt als je het vergeet. Twee minuten bij een koffie — en je maat weet het ook.

Klusdossiers die zichzelf bouwen

Elke foto, offerte, factuur, inspectierapport en mail hangt zichzelf aan de juiste klus — zodat als de klant over acht maanden belt over hetzelfde pand, de hele historie er is. Het paniektelefoontje, de behandeling, de uitnodigende omstandigheden die je noteerde, de garantievoorwaarden, de mail waarin de VvE ja zei — allemaal op één plek.

Het papierwerk zonder de angst

Het inspectierapport, het verslag van wat je die dag wel en niet kon bereiken, de veiligheidsgegevens van wat erin ging, het auditlog voor het horeca-account — aangespoord, vastgelegd bij de klus, en bewaard waar je het vindt. Nooit voor je verzonnen, en nooit een vervanging voor je eigen inspectie op het pand — alleen behoed voor zoekraken.

08

CHAPTER EIGHT

Lijk twee keer zo groot als je bent

Een geheim waar de grote bedrijven op rekenen dat jij het niet weet: het meeste van “professioneel lijken” is presentatie — en presentatie is nu bijna gratis.

Een bestrijder met één bus en een bedrijf met vijftig man kunnen dezelfde vlekkeloze offerte en hetzelfde inspectierapport met logo sturen — en hetzelfde echte adres en dezelfde bevoegdheid 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 ook rekenen.

Het verwijzingsvlieg wiel — met opzet, niet per ongeluk

- 1 **Behoud** — maak de hele klus makkelijk, bonafide en helder, zodat ze je magneet op de koelkast houden en je elk seizoen terughalen.
- 2 **Recensie** — vraag om de Google-recensie op het moment dat ze het gelukkigst zijn, net nadat het pand weer van hen is en het gekriebel is gestopt, automatisch, met de link. Recensies en snelle reactie duwen je omhoog in de ranking — en een geschrokken koper leunt er zwaar op.
- 3 **Verwijs** — de klus die je voor één appartement deed levert je de volgende in het gebouw op; de goede beurt voor één VvE-beheerder levert je al hun deuren op; één makelaar bezorgt je aankoopinspectie na aankoopinspectie.
- 4 **Herverkoop** — dit is het hele spel. De losse behandeling wordt een kwartaalcontract; de houtinspectie wordt een behandeling en een jaarlijkse monitoringverlenging; het café wordt een hygiënecontract. Het staat allemaal in het gesprek en het klusdossier. Een herinnering op het juiste moment — voor het volgende seizoen — maakt van één panieklus een rente.

BEGIN VANDAAG — OOK ZONDER TECHNIEK

Vraag elke tevreden klant om een recensie voor je de bus inpakt, en stel altijd de ene vraag die de ladder opent — “zullen we terugkomen voor zij dat doen, zodat het nooit meer zo erg wordt?” Een klant die het net heeft meegemaakt staat het meest open die je ooit vindt.

09

CHAPTER NINE

De omschakeling in 30 dagen

Alles hierboven werkt. De reden dat de meeste bestrijders het niet aan de praat krijgen, is dat ze het allemaal tegelijk proberen, halverwege een klus worden overrompeld en terugvallen op de oude manier. Dus: één ding tegelijk, zonder het werk stil te leggen.

- 1 Week 1 — Stop het grootste lek: de telefoon.** Elk telefoontje aangenomen en gerustgesteld, elke panieklus vastgelegd, beloftes automatisch eruit getrokken. Dit begint de hele oefening meteen terug te betalen.
- 2 Week 2 — Fix het offreren.** De AI kwalificeert de klus en geeft een eerlijke marge uit je structuur; jij corrigeert — en elke correctie is een les die hij houdt. Schriftelijke scopes op locatie met de opvolging na twee dagen, en het contract elke keer aangeboden.
- 3 Week 3 — Fix het betaald worden.** De juiste factuur naar de juiste betaler, contracten die op een cyclus factureren, pinnen op locatie, automatische herinneringen — waarbij jij alles rond geld goedkeurt tot het de vrije teugel heeft verdiend.
- 4 Week 4 — Draag de backoffice over.** Inbox getrieerd en opgesteld, ochtendbriefing draait, klusdossiers en administratie bouwen zichzelf, recensies automatisch gevraagd.

Waarom alle vier? Omdat één proces nooit veel voelt. Bij drie gebeurt het “goeie genade”-moment — want dan beginnen de stukken met elkaar te praten. Het telefoontje wordt de klus. De klus wordt het contract. Het contract wordt de factuur en de recensie.

De vertrouwensknop — overdragen zonder je slaap te verliezen

Je geeft een nieuwe knecht niet op dag één de bus en een klus. Zo ook hier:

- 1 **Week 1–2: hij vraagt over alles.** Elk mailconcept, elke factuur — “dit zou ik sturen, oké?” Je keurt goed, corrigeert, leert het aan.
- 2 **Week 3–4: hij vraagt over het belangrijke.** Routineantwoorden gaan gewoon; geld, nieuwe klanten, en alles met juridisch gewicht — inspectierapporten, garanties — krijgen nog je knikje.
- 3 **Vanaf maand twee: hij vraagt over uitzonderingen.** Nu draait hij, en jij krijgt de ochtendbriefing en de signalen. Je bent nog de baas — je bent alleen gestopt de flessenhals te zijn.

De fouten waardoor goede bestrijders afhaken voor het kwartje valt

- ✓ **Alle vier weken tegelijk doen.** Niet doen. Eén per week. Elke boekt een winst voor je de volgende toevoegt.
- ✓ **AI op het oude proces schroeven.** Als je elke klus nog in dezelfde oude software tikt en de AI vraagt te “helpen”, heb je het punt gemist. Teken het proces opnieuw (Hoofdstuk 2).
- ✓ **Het als software behandelen in plaats van als personeel.** Software stel je één keer in en vervloek je eeuwig. Dit leer je aan — en het wordt elke week beter.
- ✓ **Wachten op perfect.** Een ruw systeem dat vandaag draait verslaat een perfect systeem dat je opzet “als het rustiger wordt”. Ongediertewerk wordt nooit rustig — het wisselt alleen van plaag.



VOOR JE DIT WEGLEGT

De 2-minuten-lekcheck

De meeste ongediertebestrijders komen niet vakmanschap of uren tekort — ze laten de rente op tafel liggen. Een typische eenpitter draait zo'n 1.200 klussen per jaar, maar maar ongeveer 1 op de 3 is nieuw werk — de andere twee derde zijn beurten op contracten die ze al verkochten. Dat is het signaal: het geld zit niet in méér losse klussen, het zit in het omzetten van de losse klussen die je wint in contracten, houtworm-monitoring en horecacontracten. Een losse klus kost meer om te winnen dan hij oplevert; het contract erachter is het hele bedrijf. Wees eerlijk — vink de dingen aan die nu waar zijn.

- ✓ Ik mis regelmatig telefoontjes buiten kantoortijd en in de voorjaarsdrukte — en ik weet niet hoeveel klussen me dat heeft gekost.
- ✓ Een paniektelfoontje is naar de voicemail gegaan en ik wist nooit dat de telefoon ging.
- ✓ Ik heb een vaste prijs aan de telefoon gegeven voor ik inspecteerde — of een klus verloren omdat ik dat niet wilde.
- ✓ Ik volg niet altijd op na het versturen van een offerte.
- ✓ Ik doe een prima losse klus en laat de klant dan verdampen in plaats van een contract aan te bieden.
- ✓ Ik ben begonnen met werken voor ik bevestigde wie er eigenlijk betaalde — eigenaar, huurder, verhuurder, VvE, koper of bedrijf.
- ✓ Ik laat het inspectie- of administratiepapierwerk tot het laatste moment liggen.
- ✓ Ik duw houtinspecties en contracten pas als de telefoon begint te gaan — nooit vóór het seizoen.
- ✓ Mijn inbox strest me, en belangrijke dingen raken bedolven.
- ✓ Als een klant belt over een klus van vorig jaar, zou ik even moeten zoeken naar de details.

0-2

Strak schip. Een paar tweaks en je vliegt.

3-6

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

7+

Man, je doet het zware werk en geeft de rente cadeau aan wie de klant als eerste terugbelt. Goed nieuws: het is precies het spul dat nu het makkelijkst te fixen is.

De grootste hefboom zijn niet meer leads — het is de telefoontjes die je al wint omzetten in contracten die je het hele jaar betalen. Je grootste vinkje is je grootste kans. Begin daar.

Wil je het voor je opgezet?

Alles in dit playbook kun je zelf bouwen — en dat zou je ook moeten, als je de tijd en het geduld hebt. Genoeg mensen doen het. Wil je het liever gewoon geregeld — de AI die om 6 uur je telefoon aanneemt en de klant geruststelt, elke panieklus vastlegt, hem kwalificeert en een eerlijke marge geeft, de factuur naar de juiste betaler stuurt, de administratie bijhoudt en het geld najaagt, en van losse klussen contracten maakt — alles in één, deze week aan het werk in je ongediertebestrijdingsbedrijf — dan is dat wat wij bouwen. Het heet

- ✓ 14 dagen gratis proberen. Altijd opzegbaar. Geen vaste contracten, geen addertjes.
- ✓ 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 fikst geen kapot bedrijf, en het maakt een woning niet houtwormvrij, belooft niet dat de plaag voorgoed weg is, of verklaart een pand vrij — dat blijft jij, je inspectie en je vakbekwaamheid. Wat het fikst is de kantoorbaan die je al jaren na donker voor niks doet.