

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Het AI-Zonne-energieplaybook

Hoe je een zonnepanelenbedrijf runt in het tijdperk van AI

— en win vaker de offertes waar je al op staat.

HET COMPLETE SYSTEEM · ZONDER POESPAS · VRIJ TE DELEN

THE EVERYTHING

Lees dit eerst

Tien jaar geleden betekende een goed zonnepanelenbedrijf runnen: iemand aan de telefoon, een boekhouder, en tussen twee klussen door in de bus nog even het systeemvermogen, de regeling en de dakbelasting op een kladje uitrekenen.

Vandaag beantwoordt een eenmansinstallateur met de juiste opzet elke aanvraag zodra hij binnenkomt, offreert rechter en eerlijker, volgt op in de weken dat de klant vergelijkt — en tekent meer van die shortlists van drie offertes dan een bedrijf met tien ploegen verderop. En hij besteedt geen avond meer aan papierwerk.

Hij is niet slimmer dan jij. Geen betere installateur. En zeker geen computermens — een van de besten die we zagen offereerde twee jaar terug nog op een blocnote op de bijrijdersstoel. Hij snapte één ding eerder dan de rest: **de saaie helft van het bedrijf** — de aanvragen, de opvolging, de eerlijke offertes, de regeling-administratie, de aanbetalen en termijnen, de facturen, de certificering en aansluitgegevens — kan zichzelf nu doen. Dus stopte hij zijn energie waar het geld zit: op het dak, en in het omzetten van voorzichtige, vergelijkende kopers in klanten die tekenen en doorverwijzen.

Dit is het playbook van hoe hij dat doet. Geen '50 prompts om te kopiëren'. Geen tech-bro-onzin. Het echte systeem — hoe je erover denkt, wat je opzet, in welke volgorde, en de fouten waardoor goede installateurs afhaken net voordat het klikt. Lees het van voor tot achter en je runt een strakker, winstgevender zonnepanelenbedrijf dan nu, ook als je nooit een cent aan software uitgeeft.

EVEN EERLIJK OVER WAT VAN JOU BLIJFT

Niets hierin belooft een huishouden een vaste besparing, garandeert wat een dak zal opbrengen of bepaalt het systeemontwerp — en het vervangt nooit jouw opname op locatie, je certificering of de normen waar je op tekent. Het draagt de administratie. Of het dak en de meterkast in orde zijn, is een vakoordeel; wat een systeem realistisch bespaart, is een berekende inschatting, geen belofte; wie betaalt en op welke voorwaarden, is een contract; en welk ontwerp erop komt, op welk vermogen, wordt begrensd door de normen en jouw certificering. Dat alles blijft van jou, van begin tot eind.

Wat er in staat

01 Het nieuwe speelveld

De 3 dingen waarop een voorzichtige, vergelijkende koper je beoordeelt — en waarom de deal half gewonnen is voordat je op het dak staat.

02 Denk AI-first

Stop met AI op oude gewoonten plakken. Teken het bedrijf opnieuw, met AI dat eerst alles raakt.

03 Mis nooit meer een klus

Reageer het eerst, zet het prijsanker, en volg op in de weken dat ze vergelijken — want wie het eerst reageert, wint meestal.

04 Offreer voordat je van de oprit rijdt

Waarom een eerlijk getal een echte schouwing nodig heeft — en hoe de AI de klus kwalificeert en de opname inplant voordat een ploeg uitrijdt.

05 Betaald worden zonder ongemakkelijk najagen

Aanbetaling, termijn en financiering — en de regeling eerlijk uitgelegd, in gewone taal.

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 certificeringsgegevens die zichzelf opbouwen.

08 Lijk twee keer zo groot als je bent

Alles in je huisstijl, het bewijs dat je er nog bent, en het vliegwiel van batterij, laadpaal en verwijzingen dat zichzelf voedt.

09 De omschakeling in 30 dagen

Week voor week, de vertrouwensknop, en een echte regeling-deadline gebruiken — nooit een valse 'alleen vandaag'.



De 2-minuten-lekcheck

Vind precies waar je offertes verliest waar je al op staat — en wat je eerst moet fixen.

01

CHAPTER ONE

Het nieuwe speelveld

Iemand die net een schrikbarende energierekening opende, de panelen bij de burens zag verschijnen of een elektrische auto kocht, ziet het verschil niet tussen een goede en een dubieuze installateur. Ze beoordelen je op wat ze kunnen bereiken — en daar verliezen de meeste zonnebedrijven stilletjes het beste werk van het jaar.

Niemand belt in paniek — dit is het tegenovergestelde van een spoedvak. Ze denken er al maanden over na, vragen drie of meer offertes op, en zijn vooral bang om opgelicht te worden. Ze bellen de lijst af, maar beslissen over weken. De klus gaat naar wie drie dingen als eerste goed doet:

- 1 Reageerde je het eerst — en zette je de toon?** Het eerste echte antwoord wint het gesprek en het anker: ongeveer 78% van de kopers gaat uiteindelijk met wie het eerst reageerde, want die eerste offerte is het getal waaraan elke latere wordt afgemeten. Te traag en je bent de derde offerte die niemand onthoudt.
- 2 Klonk je eerlijk, niet pusherig?** Wie het rechte antwoord geeft — ‘ik kan dit pas goed prijzen als ik je dak heb gezien’ — en ze met plezier uitnodigt om te vergelijken, wint het vertrouwen. Een ‘teken vandaag’-pitch leest hier als oplichterij, niet als koopje.
- 3 Was zakendoen met jou makkelijk — en besta je over tien jaar nog?** Een echt lokaal adres, een controleerbare certificering, echte reviews, een schriftelijke offerte na een goede opname. In een vak waar honderden bedrijven omvielen en klanten lieten zitten, wint bonafide en gebouwd-om-te-blijven de klus.

Zie je wat geen van die drie is? Hoe strak je de ploeg runt. Alle drie gaan over bereikbaar zijn, eerlijk klinken en de administratie draaien — precies waar je een hekel aan hebt na een dag op het dak. En wat niemand je vertelt: de andere kant draait al op AI. De vraag is niet óf AI de zonnewereld 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 beslist op een dinsdag en reageert vrijdag als eerste. Het speelveld kantelde: de kleine, snelle, eerlijke installateur kan er nu uitzien en presteren als het landelijke merk — zonder de overhead ervan.

'Maar ik ben geen computermens'

De vakmensen die dit het beste doen ook niet. Een van de snelste die we zagen is een ondernemer met 26 jaar op de gereedschappen die pas drie jaar geleden een computer oppakte. Zijn woorden: **'Maak je niet druk om spelling. Maak je niet druk om grammatica.'** Kun je een appje sturen of een spraakbericht inspreken, dan run je alles in dit playbook. Kunnen zeggen wat je wilt is de nieuwe eis — en installateurs, die dagelijks een voorzichtige koper door zijn opties praten, zijn daar al goed in.

€ 200–
800
+ per maand

Wat ontwerp-, offerte- en klusbeheerssoftware doorgaans kost — en je typt en jaagt nog steeds zelf. Eén ondernemer betaalde duizend euro per maand voor tools die zijn team amper gebruikte. Alles in dit playbook vervangt die uitgave of laat hem zich terugverdienen.

De bedrijven drie keer zo groot als jij zijn traag omdát ze groot zijn. Dat is jouw opening. Dit playbook gaat over erdoorheen lopen.

02

CHAPTER TWO

Denk AI-first

Voor we één tool aanraken, moeten we fixen hoe je hierover denkt — want de grootste fout is niet de verkeerde software kopen. Het is AI op je oude werkwijze 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 beantwoordt de aanvraag. Iemand maakt het ontwerp en typt de offerte. Iemand jaagt de aanbesteding en de aansluitpapieren na. Je hele dag is om die aanname gevormd — en die aanname is net gestorven.

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

Omslag één — delegeer uitkomsten, geen stappen

Stop met denken ‘welke knoppen klik ik’. Je praat nu tegen je bedrijf zoals tegen een goede leerling: noem de uitkomst, laat hem de stappen uitzoeken. Eén ondernemer bestelt voorraad bij met één bericht vanaf de groothandelsbalie — ‘ik pak de rails en twee omvormers voor de klus-De Vries’ — en de bestelling, de uitgave en de boeken regelen zichzelf.

Omslag twee — AI eerst, jij tweede

De AI doet de eerste slag van alles, en jij keurt goed, schaaft bij of overrulet. De offerte is al opgesteld 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 typen.

Omslag drie — correcties zijn investeringen

Bij gewone software fix je dezelfde fout eeuwig. Bij AI fix je hem één keer. Zeg dat een standaardofferte de meterkastcheck bevat, dat een dak met schaduw altijd de optimizer-optie krijgt, en dat je nooit een vaste besparing belooft voordat je het dak hebt beoordeeld — het antwoordt: **‘Dat onthoud ik voortaan.’** Elke correctie stapelt op. Na een half jaar offreert het als jij, schrijft het als jij en kent het je regels — omdat je het één keer leerde.

De heroverwegingsoefening

Loop je bedrijf langs en stel bij elke interactie één vraag: ‘Hoe zou dit eruitzien als de AI het eerst aanraakte?’

INTERACTIE	DE OUDE MANIER	AI-FIRST
Aanvraag komt binnen terwijl je op een dak staat	Voicemail. Weg naar wie het eerst terugbelde.	Beantwoord en gekwalificeerd, schouwing ingepland — een eerlijke bandbreedte 's ochtends klaar.
Verkeerd materiaal komt van de groothandel	Je merkt het op locatie, jaagt de balie na, mist je slot.	Gemarkeerd bij de klus, automatisch opnieuw besteld — je hoort het alleen als het weer misgaat.
Prijslijst-update van de groothandel komt binnen	Bedolven onder 200 mails. Oude tarieven op je volgende offerte.	Uitgelezen, toegepast op je tarieven — ‘panelen en omvormers omhoog op zes regels.’
Klus is klaar	Factuur ‘vanavond’. Batterij nooit aangeboden.	Termijn verstuurd vanuit de bus. Batterij en monitoring aangeboden nu ze blij zijn.

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

03

CHAPTER THREE

Mis nooit meer een klus

We beginnen met het lek dat je het meest kost en het minst pijn doet — want je ziet de rekening nooit.

Het waardevolste werk in zonne-energie komt niet als noodgeval binnen. Het komt als een weloverwogen aanvraag van iemand die de komende maand drie offertes gaat verzamelen — en het is bederfelijk op een manier die niets met paniek te maken heeft. Wie het eerst reageert, wint het gesprek en zet het prijsanker. Wie traag is, wordt de vergeten derde offerte. De aanvraag zoemt om 16:00 in de bus terwijl je op een dak staat. Hij gaat over. Die koper belt de volgende op de lijst, en nu zetten zij het anker in plaats van jij. Weg.

78%

koopt bij wie het eerst reageert

De conversie is tot acht keer hoger binnen de eerste vijf minuten, en een lead verliest het meeste van zijn waarde als je hem niet snel bereikt — want die eerste offerte zet het anker waaraan elke latere wordt afgemeten. Een gemiste aanvraag is geen uitgestelde verkoop — het is het anker, en meestal de klus, cadeau aan een concurrent. En traag reageren drukt je vindbaarheid, dus het kost je ook de volgende.

De koper die klaar is om te besteden laat geen voicemail achter. Hij belt de volgende. Voicemail is waar de beste klussen van het jaar sterven. De AI-first-fix is groter — want een aanvraag is eigenlijk twee problemen.

Probleem één — de aanvraag die 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 — daktype, ruw verbruik, of ze een batterij willen, wie eigenaar is van het pand — terwijl je op een dak staat of slaapt. En het doet wat het anker wint: het reageert het eerst, elke keer, zodat jij het getal bent waaraan de andere offertes worden afgemeten.

Probleem twee — de opvolging die niemand deed

Een zonnedeal wordt niet op het eerste gesprek gewonnen — hij wordt gewonnen in de weken erna, terwijl de koper zijn andere twee of drie offertes verzamelt. De meeste installateurs reageren één keer en worden stil. Wie in eerlijk contact blijft — ‘waarom is die van jou niet de goedkoopste?’ en ‘ben je er nog voor de garantie?’ beantwoordt — is degene die er nog staat als ze tekenen.

- ✓ Elke aanvraag beantwoord uit naam van je bedrijf — ook om 18:00, ook op zondag, ook de week dat een regeling-deadline elke zonnetelefoon in de stad tegelijk laat rinkelen.
- ✓ Een doorzoekbaar verslag van elk gesprek — ‘wat spraken we af over de batterij en wie betaalt de aanbeting?’
- ✓ Opvolging die het hele vergelijkingsvenster afvuurt — dag 2, dag 7, dag 20 — zodat jij de offerte bent die ze onthouden, niet die stil viel.
- ✓ Klusgegevens uit de aanvraag — verbruik, dak, toegang, wie eigenaar is — stromen direct de klus in, niet drie keer overgetypt.

De telefoon houdt op de beste klussen te kosten en wordt het ding dat de opname inplant — en houdt je in beeld door de weken dat ze beslissen.

04

CHAPTER FOUR

Offreer voordat je van de oprit rijdt

Zonne-energie heeft een offertevalstrik die de meeste vakken niet kennen: het eerlijke antwoord op ‘hoeveel bespaar ik?’ aan de telefoon is vaak ‘dat kan ik pas goed zeggen als ik je dak heb gezien’ — en uit jouw mond kan dat klinken als een uitvlucht.

Geen vaste prijs

aan de telefoon

Je hebt het dak, de schaduw, de meterkast of hun verbruik niet gezien. Een dak met schaduw op oost-west, een simpel op het zuiden, een pannendak dat extra werk vraagt, een meterkast die opgewaardeerd moet — totaal ander werk en andere kosten, en niets ervan te weten van een satellietfoto. Een vaste telefoonprijs — of een ‘gegarandeerde’ besparing — is een gok. Het is ook precies de zet van de dubieuze bedrijven: gok hoog en je verliest de klus; gok laag en je slijkt het of komt bij de deur met meerwerk dat vertrouwen en de review verwoest.

Dus de eerlijke ondernemer offreert de *structuur* zelfverzekerd en stelt het *getal* eerlijk uit: een echte schouwing, dan een ontwerp en schriftelijke offerte met het echte materiaal erin, een realistische besparings-bandbreedte en de aannames in beeld. Een vast totaalbedrag ongezien is geen zelfvertrouwen — het is het amateurssignaal, en kopers hebben geleerd het te lezen als het oplichters-kenmerk.

AI-first offreren maakt dat makkelijk: de AI *kwalificeert* de klus voor een ploeg uitrijdt. Zo ziet dat er vandaag uit in een echt zonnebedrijf.

- ✓ **Het stelt eerst de juiste vragen.** Vanuit de aanvraag werkt de AI door wat de prijs echt bepaalt — daktype en oriëntatie, ruw verbruik, of ze een batterij willen, en wie eigenaar is — zodat je een echte opname inplant, geen misschien.
- ✓ **Het prijst vanuit JOUW structuur.** Voer het je oude klussen en het leert je kWp-tarieven, je batterijprijzen en je dakbelastingen — en geeft een eerlijke begrensde bandbreedte met de regeling al zichtbaar verrekend, geen getal dat je niet waar kunt maken.
- ✓ **Het vangt wat jij vergat.** Het wordt niet moe en vergeet de meterkast-upgrade niet, de monitoring niet, of dat een dak met veel schaduw een andere omvormer nodig heeft.

Tot 7x

meer uit een opgeslagen
kWh

Hierom telt de opname, niet de telefoongok: nu de terugleververgoeding nog maar een paar cent is, is een eenheid stroom die het huishouden zelf gebruikt een paar keer meer waard dan één die teruggeleverd wordt — tot zo'n zeven keer. De echte besparing hangt dus af van hoe en wanneer dat huis stroom gebruikt, wat je alleen goed kunt inschatten na een blik — en daarom kantelt een thuisbatterij, die je eigen stroom opslaat voor later, het hele plaatje.

De schriftelijke opname op locatie is geen papierwerk — het is de verkoop

Omdat het eerlijke getal afhangt van wat je op het pand vindt, is de zet: plan de opname nu en zet de prijs erna op papier, voordat iemand tekent. Goed gebracht is dat geen vertraging — het is wat een voorzichtige koper vertelt dat jij niet de ondernemer bent die hoog gokt aan de telefoon en hoopt. 'Je krijgt een schriftelijke offerte nadat we je dak echt hebben gezien' maakt van je eerlijkheid de reden dat ze voor jou kozen.

Dan het stuk dat iedereen overslaat — de opvolging. Eén bericht, een paar dagen later: 'Even checken of je het ontwerp en de besparings-bandbreedte hebt ontvangen.' Dat ene bericht wint meer klussen dan je prijs verlagen ooit doet. AI-first is de opvolging geen gewoonte die je opbouwt. Het is iets dat gewoon gebeurt.

HET GAAT NIET OM DE SOFTWARE

Het gaat om de norm: kwalificeer voor je uitrijdt, offreer nooit een vaste besparing die je niet hebt berekend, zet het op papier na een echte blik, volg op door het hele vergelijkingsvenster. Een installateur met een blocnote die die norm haalt, verslaat er een met een app die dat niet doet. De AI maakt de norm alleen moeiteloos.

05

CHAPTER FIVE

Betaald worden zonder ongemakkelijk najagen

Je hebt de klus gewonnen. Nu moet het geld binnen — en in zonne-energie is dat zelden één factuur aan het eind. Er is een aanbetaling, een termijn, soms financiering, en een regeling die iedereen in de war brengt.

De regeling

eerlijk, nooit opgeblazen

De regeling is geen tijdelijk cadeau en geen bedrag dat de klant later najaagt — het is een set voordelen die aan het veranderen zijn: het salderen wordt afgebouwd en de terugleververgoeding is gedaald. De dubieuze bedrijven blazen de waarde van de regeling op, of hangen er een ‘alleen nu’-vlag aan zodat het na-de-regeling-getal een koopje lijkt. Laat zien wat de regeling echt waard is, noem het afbouwen eerlijk als een echte reden om niet te wachten, en dress het nooit op als cadeau — die eerlijkheid voelt de klant.

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

- 1 **Neem de aanbetaling zodra ze tekenen.** Een tik op de pas of een ‘betaal nu’-link bij akkoord verslaat ‘hier zijn onze bankgegevens’ — en zet de klus vast tegen de andere twee offertes.
- 2 **Factureer de termijn automatisch.** Aanbetaling bij tekenen, dan het saldo bij aansluiting — of de financieringsopname — gefactureerd op de afgesproken punten, zodat niemand het hoeft te onthouden.
- 3 **Bied eerlijke financiering, geen verborgen opslag.** Financieren ze, dan liggen rente en voorwaarden op tafel — nooit een stil in de prijs gerolde bemiddelingsvergoeding, precies wat de dubieuze bedrijven doen.
- 4 **Verscherp de toon alleen als het moet.** De meesten betalen bij duwtje één of twee. Jij blijft de hele weg de goede.

Geld is geld: dit is de ene plek waar je de AI in het begin kort houdt. Het stelt op, jij keurt goed — tot je een maand hebt gezien dat het klopt.

06

CHAPTER SIX

De inbox die zichzelf runt

Je inbox is waar stil geld weglekt en stress binnenlekt.

Groothandelsafschriften, productdatabladeren, de netbeheerder die een aansluiting goedkeurt, een aannemer die een aansluitdatum najaagt voor oplevering, een klant die naar zijn monitoring vraagt, regeling-formulieren, prijslijst-updates — alles door elkaar met rommel, alles binnen terwijl je op een dak staat met een boor in de ene hand en een rail in de andere. Eén ondernemer begon met een achterstand van 24.000 mails: ‘Ik las één mail, hij raakte kwijt. Ik kon hem niet eens terugvinden.’

AI-first wordt de inbox iets dat al is afgehandeld tegen de tijd dat je kijkt:

- ✓ **Getrieerd.** De drie mails die er vandaag toe doen drijven naar boven, met waarom — ‘deze is de netbeheerder die je aansluiting goedkeurt.’
- ✓ **Opgesteld.** Routineantwoorden — ‘ja, we plaatsen batterijen bij nieuwe systemen’, ‘we zitten vol tot volgende maand’ — geschreven en klaar. Je kijkt, schaaft bij, verstuurt.
- ✓ **Op afroep beantwoord.** ‘Wat offereerden we de klus-Jansen voor de 10 kWp en de batterij?’ — en het vindt het meteen.

HET DEEL DAT NIEMAND VERWACHT — HET BEWAAKT JE GELD

Omdat de AI alles leest, vangt het dingen. Eén bedrijf: ‘Het heeft me al duizenden bespaard aan verkeerd bestelde producten — het zei: wacht even, op basis van je oude klussen wil je waarschijnlijk deze.’ Een ander had een leverancier die per ongeluk 50% verkeerd factureerde — automatisch gemarkeerd voordat het betaald was.

07

CHAPTER SEVEN

Je digitale kantoormanager

Elk zonnebedrijf heeft een kantoormanager. Meestal ben jij het, slecht bezig om 22:00.

Eén week

geen kantooradministratie

De administratief medewerker van een vakbedrijf ging een week met verlof. De eigenaar: 'We hebben haar een week niet op kantoor gehad, en het heeft ons geholpen haar werk te doen.' Het werd een van hun sterkste weken — niet de week overleven, een van de beste — omdat de opvolging en het najagen niet stopten toen zij stopte.

De ochtendbriefing

Voor je de sleutel omdraait: de klussen van vandaag op volgorde, welke installatie op materiaal van de groothandel wacht, welke aanvraag vandaag opvolging moet, wie je moet nabellen voor een aanbesteding, en het ene aansluitformulier dat je bijt als je het vergeet. Twee minuten met een koffie — en je maat weet het ook.

Klusdossiers die zichzelf opbouwen

Elke foto, ontwerp, offerte, opnamenotitie en mail hangt zichzelf aan de juiste klus — zodat als de klant over acht maanden belt over een batterij, de hele historie er is. De aanvraag, de opname, de schaduw die je noteerde, de garantievoorwaarden, de aansluitgoedkeuring — alles op één plek.

Het papierwerk zonder het gedoe

De opnamerapportage, de elektrische certificering, de aansluitpapieren, het opleverpakket voor de zakelijke klant — aangespoord, vastgelegd bij de klus, en bewaard waar je het vindt. Nooit voor je verzonnen, en nooit een vervanging van je eigen opname 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 je het niet weet: het meeste van ‘professioneel lijken’ — en ‘lijken alsof je er over tien jaar nog bent’ — is presentatie, en presentatie is nu bijna gratis.

Een eenmansinstallateur en een bedrijf van vijftig kunnen dezelfde vlekkeloze offerte en ontwerp in huisstijl sturen — en hetzelfde echte adres tonen, dezelfde controleerbare certificering en dezelfde echte reviews. In een vak waar de grootste angst van de koper is dat je omvalt voor de garantie ooit telt — en honderden deden dat — wordt de kleine ondernemer die eruitziet om te blijven vertrouwd als de grote, en kan hij zo prijzen.

Het verwijzingsvliegwiel — met opzet, niet per ongeluk

- 1 Behoud** — maak de hele klus makkelijk, eerlijk en duidelijk, en houd hun systeem in de gaten, zodat jij degene bent die ze bellen voor een batterij, geen vreemde.
- 2 Review** — vraag om de Google-review op het moment dat ze het blijst zijn, het eerste zonnige kwartaal dat hun rekening daalt, automatisch, met de link. Reviews en snel reageren tillen je vindbaarheid — en een voorzichtige koper leunt er zwaar op.
- 3 Verwijs** — het systeem dat je voor één huis deed levert je de buur die het zag verschijnen; een goede klus voor één aannemer levert zijn volgende bouw; één blij bedrijf levert dat ernaast.
- 4 Herverkoop** — dit is het hele spel. De terugleververgoeding is ingestort, dus elke oude zon-alleen-klant is een warme batterij-herverkoop — sla je eigen stroom op in plaats van hem bijna weg te geven — dan de laadpaal op dezelfde meterkast, dan monitoring die bijna geen concurrent biedt. Het staat allemaal in het klusdossier. Een herinnering op het juiste moment maakt van één installatie tien jaar werk.

BEGIN VANDAAG — ZELFS ZONDER TECHNIEK

Vraag elke blijde klant om een review voor je inpakt, en stel altijd de ene vraag die de ladder opent — ‘zal ik het in de gaten houden en over batterijen praten als de cijfers je uitkomen?’ Een klant die net het eerlijke resultaat kreeg dat je beloofde, is het meest ontvankelijk dat je hem ooit vindt.

09

CHAPTER NINE

De omschakeling in 30 dagen

Alles hierboven werkt. De reden dat de meeste installateurs het niet werkend krijgen is dat ze het in één keer proberen, halverwege een klus overspoeld raken en terugvallen op de oude manier. Dus: één ding tegelijk, zonder het werk stil te leggen.

- 1 Week 1 — Stop het grootste lek: reactietijd.** Elke aanvraag beantwoord en gekwalificeerd, de opname ingepland, opvolging die het vergelijkingsvenster afvuurt. Dit betaalt de hele oefening meteen terug.
- 2 Week 2 — Fix het offreren.** De AI kwalificeert de klus en geeft een eerlijke bandbreedte met de regeling verrekend vanuit jouw structuur; jij corrigeert — en elke correctie is een les die het onthoudt. Schriftelijke offertes na een echte opname, met de opvolging elke keer.
- 3 Week 3 — Fix het betaald worden.** Aanbetaling bij tekenen, termijnen op een ritme, eerlijke financiering, automatische herinneringen — met jij die alles rond geld goedkeurt tot het de vrije hand heeft verdiend.
- 4 Week 4 — Draag de backoffice over.** Inbox getrieerd en opgesteld, ochtendbriefing draait, klusdossiers en certificering bouwen zichzelf, reviews automatisch gevraagd, batterij-herverkopen gemarkeerd.

Waarom alle vier? Omdat één proces nooit veel voelt. Bij drie gebeurt het 'holy hell'-moment — want dan beginnen de stukken met elkaar te praten. De aanvraag wordt de opname. De opname wordt de klus. De klus wordt de aanbetaling, de review en de batterij-herverkoop.

De vertrouwensknop — overdragen zonder wakker te liggen

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

- 1 **Week 1–2: het vraagt over alles.** Elke mailopzet, elke offerte — ‘dit zou ik sturen, oké?’ Jij keurt goed, corrigeert, leert.
- 2 **Week 3–4: het vraagt over de belangrijke dingen.** Routineantwoorden gaan gewoon; geld, nieuwe klanten en alles met gewicht — offertes, besparingsgetallen, garanties — krijgen nog je knikje.
- 3 **Vanaf maand twee: het vraagt over uitzonderingen.** Nu draait het, en jij krijgt de ochtendbriefing en de markeringen. Jij bent nog de baas — je bent alleen gestopt de flessenhals te zijn.

De fouten waardoor goede installateurs afhaken voor het klikt

- ✓ **Alle vier weken tegelijk doen.** Niet doen. Eén per week. Elke bankt een winst voor je de volgende toevoegt.
- ✓ **AI op het oude proces plakken.** Typ je nog elke klus in dezelfde oude software en vraag je AI om te ‘helpen’, dan mis je het punt. Teken het proces opnieuw (hoofdstuk 2).
- ✓ **Grijpen naar valse urgentie.** De dubieuze bedrijven gebruiken ‘teken vandaag’. Jij hebt een echte hefboom — een echte afbouw-deadline van de regeling — dus gebruik die, en laat eerlijkheid het duwen doen.
- ✓ **Beloven dat je de deal wint.** Beloof je een vaste besparing of een rekening die verdwijnt, dan klink je als elk bedrijf waar ze voor gewaarschuwd zijn. Je eerlijke bandbreedte, aannames in beeld, wint de voorzichtige koper — de weigering te overdrijven ÍS de pitch.



VOOR JE DIT WEGLEGT

De 2-minuten-lekcheck

De meeste zonne-installateurs komen niet vaardigheid tekort — ze verliezen offertes waar ze al op staan. Een typische kleine installateur doet maar zo'n 200 installaties per jaar, maar elke is duizenden euro's waard, en elke is een strijd tegen twee of drie andere offertes. Dat is het teken: het geld zit niet in meer leads najagen — het zit in een groter deel winnen van de offertes die je al geeft. Til je sluitpercentage van ongeveer één op zes naar één op vier en je verdient niet een beetje meer — je verdubbelt ruwweg je winst op dezelfde leads, want de kosten om elke offerte te maken zijn al gemaakt. Wees eerlijk — vink aan wat nu waar is.

- ✓ Ik ben vaak traag met reageren op aanvragen — en ik weet niet hoeveel klussen de vertraging me kostte.
- ✓ Een aanvraag ging naar voicemail en ik wist nooit dat de telefoon ging.
- ✓ Ik gaf een vaste prijs of een 'gegarandeerde' besparing aan de telefoon voor een opname — of verloor een klus omdat ik dat niet wilde.
- ✓ Ik volg niet altijd op in de weken dat een koper offertes vergelijkt.
- ✓ Ik win een klus, plaats hem, en ga daarna nooit terug voor een batterij, laadpaal of monitoring.
- ✓ Ik heb geoffreerd zonder een goede blik op het dak, de schaduw en de meterkast.
- ✓ Ik laat de regeling-administratie, certificering en aansluitpapieren tot het laatste moment liggen.
- ✓ Ik duw klussen alleen als een regeling-deadline nadert — nooit een gestage, eerlijke aanpak.
- ✓ Mijn inbox strest me, en belangrijke dingen raken bedolven.
- ✓ Als een oude klant over zijn systeem belde, kostte het me even om de gegevens te vinden.

0–2

Strak schip. Een paar tweaks en je wint meer van je shortlist.

3–6

Je verliest echte offertes in de saaie helft — en het is allemaal te fixen. Begin met week 1.

7+

Kerel, je doet het zware werk en geeft de deal aan wie veiliger lijkt en opvolgt. Goed nieuws: het is precies het spul dat nu het makkelijkst te fixen is.

De grootste hefboom is niet meer leads — het is een groter deel winnen van de offertes waar je al op staat, en van elke installatie een batterij, een laadpaal en jaren service maken. 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 moeten, als je de tijd en het geduld hebt. Velen doen het. Wil je het liever gewoon klaar — de AI die je telefoon opneemt zodra een aanvraag binnenkomt, hem kwalificeert en de opname inplant, een eerlijke besparings-bandbreedte opstelt met de regeling erin, de aanbeting neemt en de termijnen factureert, de certificering en aansluitgegevens bijhoudt, opvolgt door de weken dat ze vergelijken, en van elke installatie een batterij, een laadpaal en jaren monitoring maakt — alles in één, deze week aan het werk in je zonnebedrijf — dat is 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.

Eerlijk: dit fixt geen kapot bedrijf, en het belooft een huishouden geen vaste besparing, garandeert niet wat een dak opbrengt en laat je energierekening niet verdwijnen — dat blijft jij, je opname en je certificering. Wat het fixt is het kantoorwerk dat je gratis in het donker deed.