



POLITIE
KEURMERK
VEILIG
WONEN®

Stefan Schouten van Tegen Inbraak in Den Haag

‘Alleen samen kunnen we ervoor zorgen dat het PKVW een sterk merk blijft’

Treed naar buiten met je bedrijf én met het Politiekeurmerk Veilig Wonen. Dat is de belangrijkste tip die Stefan Schouten van het Haagse PKVW-bedrijf Tegen Inbraak zijn collega's wil meegeven. Volgens hem is de zichtbaarheid van je onderneming, zowel online als offline, anno 2016 een absolute vereiste. Voor potentiële klanten én voor veiligheidspartners zoals de gemeente en de politie: “Zorg dat ze weten dat je bestaat.”

In zijn knusse werkruimte aan de rand van het Haagse Malieveld valt Schouten direct met de deur in huis. “Inbraken storen mij. Ik heb elf jaar als hoofdagent bij de politie gewerkt. In die periode heb ik met mijn eigen ogen kunnen zien wat voor ellende een inbraak veroorzaakt. Slachtoffers die slapeloze nachten hebben, omdat ze zich niet meer veilig voelen in hun eigen huis. Dat is voor mij een belangrijke drijfveer om dit werk te doen. Het viel me op dat mijn politiecollega's hier - om het op zijn Haags te zeggen - de ballen verstand van hadden. De inbraakmethode, goed hang- en sluitwerk en juiste montage daarvan, was absoluut geen issue. Bewoners zijn voor goed advies na een inbraak dus volledig afhankelijk van beveiligingsbedrijven.”

PKVW met paplepel ingegoten

Schouten besloot zijn hart te volgen en begon in april 2012 zijn eigen beveiligingsbedrijf. Het stond direct als een paal boven water dat zijn bedrijf PKVW-erkend moest zijn. “Mijn vader, ook een politieman, was één van de oprichters van het PKVW. Het PKVW is er bij mij dus met de paplepel ingegoten. Ik vind het vooral belangrijk dat het keurmerk oog heeft voor het hele beveiligingsplaatje. Er is over nagedacht. Door de duidelijke richtlijnen weet je dat wat je doet, ook goed is. Want met alleen een set SKG***sloten ben je er niet. Juist het totaalconcept zorgt voor een optimale beveiligingsmix.”

“Onzin om voor zo'n eerste preventiegesprek kosten in rekening te brengen”

De werkwijze van het PKVW komt in elk adviesgesprek naar voren. “Ik leg uit waarom we bepaalde zaken doen en bepaalde keuzes maken.” Schouten voert in eerste instantie altijd een vrijblijvend preventiegesprek. “Ik vind het echt onzin om voor zo'n eerste preventiegesprek kosten in rekening te brengen. Iedereen heeft recht op een preventieadvies, ook als het vervolgens geen klus oplevert. Dat zie ik als ondernemersrisico.”

Hebbedingetje cadeau

Tijdens zo'n gesprek laat Schouten ook zien wat bewoners zelf kunnen ondernemen om een inbraak te voorkomen. “Ik heb weinig eer van mijn werk als ik een woning perfect beveilig, maar later hoor dat er een inbraak is geweest omdat

de bewoner een raam open heeft laten staan.” Daarom reikt hij ook standaard PKVW-brochures uit, zodat de bewoners de tips ook nog eens rustig na kunnen lezen. Tot slot krijgt iedere potentiële klant een kierstandhouder cadeau. “Voor mij zijn dat de kosten niet en het is toch een leuk hebbedingetje waar mensen echt wat aan hebben.” Schouten wijst bewoners ook op de korting die verzekeringsmaatschappijen geven op de inboedelverzekering van een PKVW-gecertificeerde woning. “Die paar tientjes korting zijn natuurlijk mooi meegenomen, maar leg vooral uit waarom maatschappijen korting geven. Omdat er in PKVW-woningen aanwijsbaar minder wordt ingebroken. Dat gegeven lijkt me nog veel belangrijker.”



Nooit achteraf gedoe

Schouten heeft als stelregel dat er binnen een week een offerte op de deurmat moet liggen. Als er sprake is geweest van een inbraak, is de offerte de volgende dag al klaar. “Mensen willen snel weten waar ze aan toe zijn, zodat ze een besluit kunnen nemen.” Schouten heeft veel tijd gestoken in het samenstellen

van een offertesjabloon. Alles staat beschreven in vaste rubrieken. “Zo weet een klant precies wat hij krijgt en wat het kost. Dan krijg je nooit achteraf gedoe.” De offerte bevat ook tips en maatregelen die bewoners kunnen nemen om hun woning veilig te maken. “PKVW staat in mijn ogen voor een gedegen beveiligingsadvies en niet alleen voor het installeren van goede beveiligingsmaterialen.”

Bij mij valt niks te halen

Veel klanten benaderen hem pas nadat er een inbraak heeft plaatsgevonden. “Meestal niet bij henzelf, maar wel in hun directe omgeving. Een inbraak in de buurt of bij een familielid blijkt vaak de trigger om te bellen.” Dat mensen dan pas gaan nadenken over het beveiligen van hun woning, wijdt Schouten vooral aan onwetendheid. “Ik hoor mensen zo vaak zeggen ‘ach, bij mij valt toch niks te halen’. Onzin natuurlijk, nog even los van de vraag of een inbreker dat aan de buitenkant van een woning kan zien. Overal valt wat te halen. Ik neem altijd een paspoort als voorbeeld. De meeste mensen hebben hun paspoort in een lade in de slaapkamer liggen. Dat weet een inbreker ook. Dan vertel ik de bewoner dat een inbreker op de zwarte markt maar liefst € 1.000 voor dat paspoort kan krijgen en voor een rijbewijs ongeveer de helft. Die documenten, die bijna iedereen in huis heeft, zijn voor een inbreker een stuk gemakkelijker mee te nemen dan een zware televisie.”

“Ongeveer 70 procent van de Nederlandse bevolking denkt ten onrechte dat hun woning voldoende beveiligd is”

Beveiligingsniveau vaak overschat

Het valt Schouten op dat het beveiligingsniveau van de woning door veel bewoners wordt overschat. Volgens hem heeft ook dit te maken met onwetendheid. “Ongeveer 70 procent van de Nederlandse bevolking denkt ten onrechte dat hun woning voldoende beveiligd is.” Hij legt de schuld van deze onwetendheid grotendeels neer bij de grote projectontwikkelaars en bouwbedrijven. “Kijk het gros van de Nederlanders denkt dat hun woning wel inbraakveilig gebouwd zal zijn. Ik ben van mening dat projectontwikkelaars en bouwbedrijven dat ook goed zouden moeten regelen voor toekomstige bewoners. Maar dat is momenteel lang niet altijd het geval. Onbegrijpelijk. Het zal misschien iets duurder zijn, maar je kunt er toch ook goede sier mee maken? Laat je maatschappelijke betrokkenheid zien.”



Goedkoopste oplossingen

Schouten vindt het bijvoorbeeld belachelijk dat er nog steeds hele wijken worden opgeleverd zonder kerntrekbeslag. “Het gevolg is dat inbraken er schering en inslag zijn. We hebben hier in de regio een groot nieuwbouwproject waarbij de ene straat door een bouwbedrijf werd opgeleverd die alles volgens het PKVW had uitgevoerd en de andere straat door een onderneming die voor de goedkoopste oplossingen had gekozen. Twee keer raden waar nu om de haverklap wordt ingebroken. Het resultaat is dat bedrijven zoals het mijne nu de beveiligingsmaatregelen moeten verbeteren. Als het meteen tijdens de bouw was meegenomen, was de ontwikkelaar per woning misschien een paar euro meer kwijt geweest. Als wij achteraf de boel aan moeten passen, is de bewoner een veelvoud kwijt.”



Stefan Schouten en minister Ard van der Steur van Veiligheid en Justitie

Beste PKVW-bedrijf 2016

Schouten sleepte in september van dit jaar de prijs voor Beste PKVW-bedrijf 2016 in de wacht in de categorie voor PKVW-bedrijven zonder personeel. De jury roemde Tegen Inbraak vooral om zijn ‘communicatie-strategie waarbij zowel online als offline flink op de trom wordt geroffeld’. Een bewuste keuze, aldus Schouten. “Ik ben van mening dat PKVW-bedrijven duidelijk naar buiten moeten treden. Het is onze gezamenlijke verantwoordelijkheid om het keurmerk sterk te houden. Dus als ik een nieuwe inbraakmethode tegenkom, dan twitter ik dat. Om klanten te waarschuwen en om collega’s te attenderen. Regelmatig krijg ik reacties van andere bedrijven, bijvoorbeeld welke oplossingen zij hebben bedacht. Zo houden we elkaar scherp en maken we uiteindelijk samen het PKVW beter.”

PKVW-zomer- en wintercampagne

Ook in zijn website stak Schouten veel energie. “Ik heb de site zo opgebouwd dat potentiële klanten niet alleen informatie over mijn bedrijf vinden, maar ook over het PKVW, inbraakmethodes en preventieve maatregelen. Op de site staan tevens Google-reviews vermeld van mensen die van mijn diensten gebruik hebben gemaakt. Ik kan zelf wel van alles opschrijven, maar ik denk dat eerlijke onpartijdige recensies van klanten veel waardevoller zijn. Door de gratis PKVW-zomer- en wintercampagne van het CCV te gebruiken, heeft de site altijd een actuele uitstraling.”



Daarnaast benadrukt Schouten het belang van offline marketing. “Ik hoor vaak zat dat beveiligingsbedrijven geen zin hebben om zonder vergoeding op een preventiemarkt te staan. Ik sta juist graag op preventiebeurzen. Natuurlijk, het is een tijdsinvestering en je weet niet of het iets oplevert. Maar het vergroot de zichtbaarheid van je bedrijf en het PKVW en dat is ook wat waard.”

Aan de bel trekken

Er zijn in Den Haag vijf erkende bedrijven. Schouten ziet ze als collega's, niet als concurrenten. “We hebben nauw contact en trekken waar mogelijk samen op.” Ook met de andere veiligheidspartners zoekt Schouten de samenwerking. Bijvoorbeeld met de politie. “Als er bij de politie zaken spelen die van invloed zijn op mijn bedrijfsvoering, dan kijk ik wel of daar iets aan kan gebeuren. Slachtoffers van een inbraak of woningoverval krijgen in onze regio bijvoorbeeld een ZIP-pakket (Zorg Informatie Pakket) van de politie met informatie over Slachtofferhulp en de adressen van de PKVW-erkende bedrijven. Ik hoorde dat bij digitale aangiften geen ZIP-pakket wordt verstrekt. Dan trek ik toch even aan de bel.”

**“Zoek het contact met corporaties,
politie en gemeente”**

Hetzelfde belang

Ook de gemeente zocht hij actief op. “Er zou in Den Haag een regeling komen waarbij bewoners een bijdrage konden ontvangen voor maatregelen tegen inbraak. Daarover heb ik intensief contact gehad met de gemeente. Ik heb aangegeven dat het belangrijk is dat het werk wel wordt uitgevoerd door kwalitatief goede bedrijven. Want stel dat er in zo'n met subsidie beveiligde woning wordt ingebroken omdat de eerste de beste slotenmaker slecht werk heeft afgeleverd? Dan sta je er als gemeente behoorlijk slecht op, toch?”

Uiteindelijk heeft de gemeente besloten om alleen in zee te gaan met PKVW-erkende bedrijven. Dat zie ik als een mooi succes. Ik raad het andere PKVW-bedrijven ook aan om het contact te zoeken. Of het nu met een woningcorporatie, de politie of de gemeente is. In de basis hebben we immers allemaal hetzelfde belang: goed beveiligde woningen.”

Certificaten

Het verbaast Stefan Schouten dat er PKVW-bedrijven zijn die hoge bedragen vragen voor het PKVW-certificaat. “Collega's klagen tijdens cursussen weleens dat ze zo weinig certificaten uitreiken. Als ik dan hoor welke bedragen ze voor enkel het certificaat vragen, dan verbaast me dat eerlijk gezegd niet. Ik reik jaarlijks gemiddeld tussen de 50 en 80 certificaten uit. Maar ik houd de kosten voor de certificaten bewust zo laag mogelijk. De uitreiking van het certificaat zie ik als een feestje, een mooie afsluiting van het project. Door er niet de hoofdprijs voor te vragen, denk ik dat de klant ook een goed gevoel krijgt met de afronding en daardoor over tien jaar weer bij mij terugkomt.”