

Code rood voor stress

Soms lijkt ten jaar geleden een hele tijd. Maar wat er nu gebeurt herkennen we als de dag van gisteren. Iedereen is druk, druk, druk. Tijdens de afgelopen regiobijeenkomsten hebben we met leden ervaringen uitgewisseld.

Gouden regel

Ook in 2008 was iedereen vlak voor de crisis druk, druk, druk. En wat wij wisten uit dat tijd is dat voor iedere bedrijven toe: gold, druk, irritatie = stress. Dat leidde toen tot schade in de markt omdat dat de markt ontsloeg en de schade niet of nauwelijks meer wordt hersteld.

Vol tot volgend jaar!

We horen het steeds meer: 'Nee, nieuwe klanten moeten tot na de zomer wachten.' Of zelfs: 'Voor de feestdagen gaat het niet meer lukken...'. Dan vragen we ons af: is al die tijd volgepland voor meerdere klanten? Kunnen die ieder van je verwachten dat je netwerk op een bepaalde dag begint? En op een andere, afgelopen dag gereed heb? We hopen dat je bije planning de gouden regel in het oog houdt.

Ziekte

Half Nederland is de afgelopen tijd aan de vingeren in de week één dag is je buffer. De komt altijd vol. Of het nu de maand is of de week, hangt helemaal af van je eigen ervaring en voorkeuren.

Ben je een freestylesklusser?

Ben je een all-rounder die freestylesklussen van beperkte omvang uitvoert, dan plan je vier dagen in de week één dag is je buffer.

Die komt altijd vol. Of het nu de maand is of de week, hangt helemaal af van je eigen ervaring en voorkeuren.

Hier is een voorbeeld:

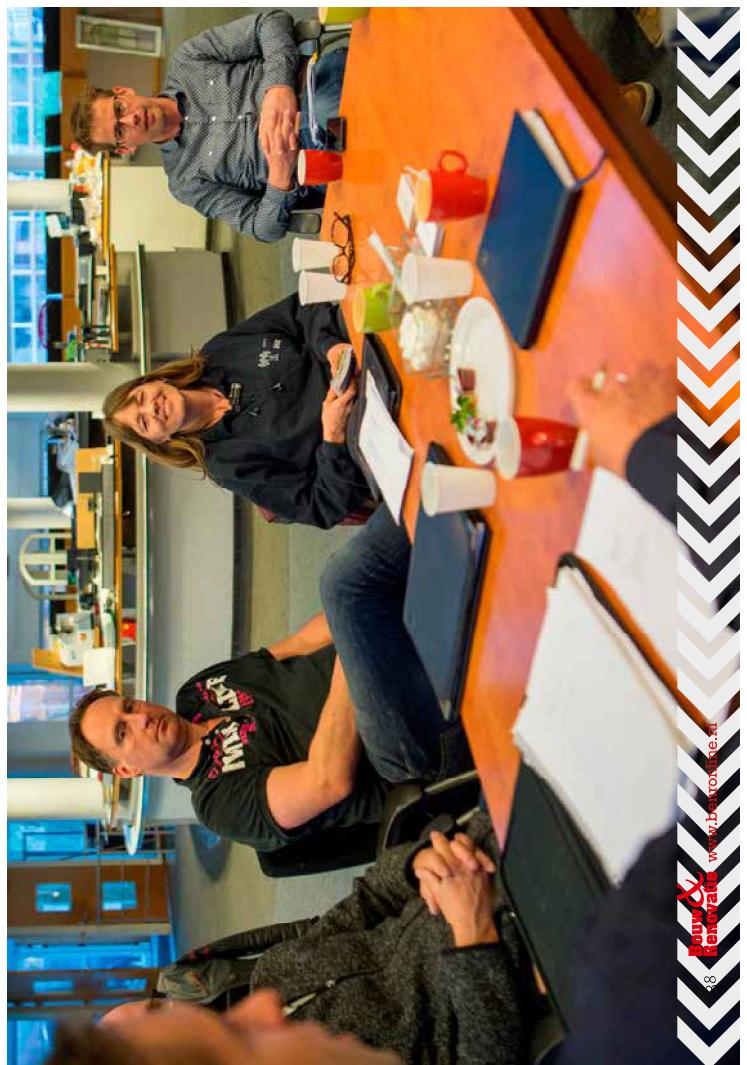
Heb je een badkamerklus dan ben je zo maar drie weken onderweg. Volgens je planning van het werk. Dus als allemaal voor zijn gezin moet vrijnemen. En een ander radert er dat zijn klant te ziek was om hem gelegenheid te geven zijn werk volgens planning te doen.

Als het niet nodig blijkt

Als het niet nodig blijkt is de klant alleen maar blij met je. En als het uiterst toch nog blijft, wordt hij later een onaangenaam verhaal.

Want dan begin je aan de klus met irritatie en stress bij beide partijen. En juist die irritatie en stress was rond 2008 de grootste aanrichter van klachten voor de Geschillencommissie Klusbedrijven. En nog erg, het bleek voor een aantal ondernemers tot grote oorverleiden: zoals het op de klippen lopen van relaties en faillissement.

www.vlok.nl



Collega

Iets van de kans dat die collega ziek kan worden, geldt ook voor die collega. Dat dezezelfde blootsat aan alle risico's van inbreuk op zijn eigen planning. Een ander klas kan ook bij hem uitlopen. Voor sommige collega's vind je dan niet altijd een ander die op korte termijn beschikbaar is.

Leverancier

Een aantal leden hadden ook te maken gekregen met vertraging levering van materiële waardoor hun planning ongepast moet worden. Zij informeren nu iuwm van ze voeren bij hun leverancier of bepaalde materialen niet voorhanden zijn. De afgelopen crisis heeft fabrikanten leveranciers geleerd zorging te zijn met voorraden en dat kan je nu opbreken.

Als het mis gaat

Als blijkt dat je onvoldoende buffers hebt aangehouden in je planning, neem dan met klanten vroegtijdig contact op. Bereid ze erop voor dat de klus mogelijk niet in juni, maar pas in september kan worden uitgevoerd. Reserveer op die manier in de gedachten van de klant alvast ruimte. Wees niet bang dat de klant naar een ander gaat want die heeft geen tijd.

Als het niet nodig blijkt is de klant alleen maar blij met je. En als het uiterst toch nog blijft, wordt hij later een onaangenaam verhaal. Want dan begin je aan de klus met irritatie en stress bij beide partijen. En juist die irritatie en stress was rond 2008 de grootste aanrichter van klachten voor de Geschillencommissie Klusbedrijven. En nog erg, het bleek voor een aantal ondernemers tot grote oorverleiden: zoals het op de klippen lopen van relaties en faillissement.