



Gerard Oltmans

Voorzitter van de
Branchevereniging voor
Klussenbedrijven, VLOK

2014: een nieuwe realiteit?

Ik hoor nog altijd vakmensen zeggen dat er geen werk is, geen geld is en dat consumenten niets willen. Is dat zo? Ik ken namelijk ook genoeg klussenbedrijven met een gevulde orderportefeuille. Volgens mij krijgen ze dit voor elkaar door uit te gaan van de situatie zoals die nu is en door goed ondernemerschap.

Wanneer we niet meer terugkijken en de huidige tijd als uitgangspunt nemen, dan gaan we ook de nieuwe mogelijkheden ontdekken. Leren kijken naar de dingen die nú voorhanden zijn en daar naar handelen. Ga bijvoorbeeld flyereren in wijken die inbraakgevoelig zijn, zorg dat je offertes er gelikt uitzien, verschaf de klant duidelijkheid, geef hem bruikbare adviezen. Schep vertrouwen en speel in op behoeftes. Zoek sterke partners zoals makelaars en materialenleveranciers en sluit deals met hen. Wil een consument zelf verbouwen? Bied je diensten en je gereedschap aan. Kijk naar wat jij kunt en naar wat jouw omgeving wil, en speel daar op in.

We zitten gewoon in een nieuwe realiteit met de daarbij behorende mogelijkheden.