

Opleveren? **Bel me als er wat is...**

“Nou, de klus is klaar, mocht er iets zijn, bel dan even... tot ziens.” Hoe vaak wordt op deze of vergelijkbare manier een grote of kleine opdracht afgesloten? Het komt ook voor dat de (eind)factuur als ‘oplevering’ wordt beschouwd. Is dit verstandig?

Waarom opleveren? Opleveren betekent: afsluitmoment van de opdracht; toets tevredenheid klant; aantekenen tekortkomingen; periode van herstel; datum ingaan garantie. Juridisch nu al belangrijk om te bewijzen dat je je werk goed hebt afgerond en daarmee recht hebt op volledige betaling! Met de toekomstige Wet Kwaliteitsborging voor het bouwen wordt dit nog belangrijker.

Kwaliteitspunt. Neem opleveren daarom mee als een normale zaak in het bedrijfsproces en maak er een officieel moment van ter afronding van de opdracht. Beschouw opleveren, naast je vakmanschap of specialisatie als een kwaliteitspunt van jouw bedrijf. Hiermee kun je je onderscheiden.

Tip! Offerte. Voeg een apart punt ‘oplevering’ in de offerte toe. Vermeld daarin dat er een tijdstip wordt afgesproken voor de officiële oplevering, dat de oplevering schriftelijk wordt vastgelegd via een opleverformulier en dat geconstateerde onvolkomenheden binnen een vast te stellen periode worden hersteld. Dit betekent duidelijkheid vooraf over dit onderwerp.

Opleverformulier. Gebruik een opleverformulier en vermeld naast de klantgegevens en de omschrijving van de opdracht ook opmerkingen en tekortkomingen. Geef aan binnen welke periode herstel plaats vindt. Verder start met de opleverdatum de garantietermijn. Teken allebei het formulier en geef je klant een kopie. Zo voorkom je onnodig gedoe achteraf. Of gebruik een slimme app, zoals die van VLOK-partner Minuba (zie www.vlok.nl). Hiermee kun je je opdracht afronden met een mooi opleveringsrapport voor je klant, met foto's, onderhoudsvorschriften, enzovoort. Over kwaliteit gesproken.

VLOK IN DE LANDELIJKE PERS

Met een paginagroot artikel – ondersteund met een advertentie – en de speciale bijlage Wonen bij de Telegraaf van 18 februari 2020 bereikte VLOK niet alleen de Telegraaf-lezers. De bijlage is namelijk ook terechtgekomen bij de bezoekers van de Huishoudbeurs die van zaterdag 22 februari tot en met zondag 1 maart 2020 plaatsvond in de RAI in Amsterdam en hij is te bekijken op de VLOK-site.

Al 35 jaar VLOK
BRANCHEVERENIGING VOOR VAKMENSEN

DE BESTE GARANTIE VOOR EEN GESLAAGDE KLUS!

1. WEET WAT U WILT en bespreek de mogelijkheden met het VLOK-Erkende bedrijf
2. Vraag naar een **DUIDELIJKE OFFERTE** (bent u er tevreden mee?)
3. **WANNEER IS DE KLUS KLAAR**
4. Vraag naar het **ONDERHOUD**. En hoe is de **GARANTIE** geregeld?
5. **STEL UW VRAGEN DIRECT** (bij onduidelijkheid kunt u altijd onze hulp inschrijven)

Voor meer tips, uitgebreide informatie over garantie en VLOK Erkende bedrijven bij u in de buurt kijkt u op: WWW.VLOK.NL

VLOK ERKENDE
Branchevereniging voor vakmensen

Will u gaan verbouwen? En wilt u met ons persoonlijk kennismaken? Kom dan op 6,7 en/of 8 maart naar de Jaarbeurs in Utrecht voor de Eigen Huis beurs. U vindt ons terug op stand nummer B4.06. Laat u informeren en maak tevens kans op een gratis Klusdag

VLOK BEREIKT DE VAKHANDEL

Vorig jaar gaven enkele VLOK-leden gehoor aan de oproep van de vakhandel om hen te vertellen wat er leeft onder de klussenbedrijven als klant van de vakhandel. Zie het VLOK Journaal in KlusVisie 8-2019. Deze bijdrage werd zeer gewaardeerd. Zozeer dat de uitgever van het vakblad voor de vakhandel in bouwmaterialen MIXpro onze VLOK-directeur Dennis Kosten

heeft uitgenodigd om een vaste column te verzorgen. Met als doel signalen door te geven aan de vakhandel vanuit de kring van vakmensen.

Onder de titel Do-it-for-me geeft Dennis de vakhandel een mooie uitdaging in het eerste nummer dit jaar. Wil je weten wat hij de vakhandel voorlegt? Kijk dan eens in de Berichten op ww.vlok.nl.

Project Legvoorschriften 2020

De VLOK Vakgroep Parket heeft samen met INretail, Parket Alliance en Platform Parketbranche de handen ineengeslagen om te komen tot nieuwe legvoorschriften.

De huidige, derde editie van de Legvoorschriften Parket is in 2012 tot stand gekomen onder auspiciën van het toenmalige Hoofdbedrijfschap Ambachten. Met de versie 2020 moet de branche voorzien worden van de nieuwste technische inzichten voor het leggen van houten-, kurk-, laminaat- en PVC-vloeren en het bekleden van trappen. Onder de titel Legvoorschriften 2020 deed de VLOK Vakgroep Parket tijdens de InCoDa 2019 een beroep op de branche om te komen tot vernieuwde legvoorschriften voor parket,

omdat de Legvoorschriften Parket een onderdeel van de Algemene Voorwaarden 2016 van de VLOK Vakgroep Parket vormen en ook de basis zijn bij de beoordeling van de werkzaamheden van parketteurs ingeval van geschillen.

De eerste inventarisatiefase gaat nu van start met een oproep aan alle vakmensen om te komen met suggesties voor verbetering. Daarvoor zijn de huidige, derde editie van de Legvoorschriften Parket toegankelijk gemaakt op deze website (legvoorschriften.nl). Suggesties kunnen tot 29 maart via die site worden ingebracht.

Een werkgroep van deskundigen zal in april beginnen met het verwerken van de binnengekomen suggesties. Het is de bedoeling om de werkzaamheden zo spoedig mogelijk af te ronden, met als streven om de nieuwe Legvoorschriften in de vorm van een mobile responsive website tijdens de InterieurCollectieDagen (13 – 15 september 2020) te presenteren.

OLDE HARTMAN ADVIES

De VLOK is blij Olde Hartman Advies te kunnen verwelkomen als partner voor de VLOK-leden. Olde Hartman Advies is een landelijk opererend adviesbureau dat zich heeft gespecialiseerd in bedrijfsopname in de bouwnijverheid. Al meer dan 350 overnames zijn succesvol begeleid. Het kan gaan om een overname door een derde, maar ook de overdracht naar een familielid of een medewerker heeft voor Olde Hartman Advies geen geheimen. Het zal duidelijk zijn dat het werk van Olde Hartman Advies met zich meebrengt, dat persoonlijke begeleiding en vertrouwelijkheid centraal staan.

Leden van VLOK krijgen bij Olde Hartman Advies de volgende voordelen:

- Gratis eerste adviesgesprek te Amersfoort.
- Gratis workshop "Bedrijfsopvolging in de familie".
- Gratis workshop "Koop-verkoop van een bedrijf".
- Gratis organisatiedoorlichtingsscan (continuïteits- cq verkoopscan).
- 10% korting op het dagdeeltarief.
- 10% korting op het bedrag i.v.m. de aanmelding op de BouwBedrijvenBeurs.
- Ondersteuning zoeken UTA personeel.

Voor elke fase in het ondernemerschap

Voor zowel de oudere leden, die overwegen hun bedrijfsactiviteiten te stoppen, als voor leden die hun klantenkring juist willen vergroten of voor starters is een kennismaking met Olde Hartman Advies een 'must'.

Juist voor allround klussenbedrijven is een vaste klantenkring de basis voor continuïteit, zelfs tijdens een zware economische crisis. Dat hebben de afgelopen tien jaar ons geleerd. Of om de woorden van een VLOK-lid aan te halen, die hij in 2013 - wat achteraf het dal van de grote crisis bleek - sprak: "Als dit crisis is, mag het van mij altijd crisis zijn, zo druk heb ik het."

- Leden worden maandelijks via nieuwsbrief op de hoogte gehouden van:
 - lijst met actuele (ver)koop.
 - column / blog over actuele of bijzondere onderwerpen.
- Presentaties:
 - "Wat is een bedrijf waard na de crisis"
 - "Gespreid bedje of spijkerbed - Verkoop van het bedrijf"
 - "Faalkosten"
- Leden hebben ondersteuning van een partij met meer dan 30 jaar ervaring op dit terrein.

Omdat de zogenoemde "mond-tot-mond-reclame" de belangrijkste toestroom van nieuwe klanten oplevert vergt het opbouwen van een vast klantenkring voor een startend ondernemer de nodige jaren. Overname van klanten van een oudere ondernemer, die zijn activiteiten wil stoppen is voor beide partijen kansen. Goede klanten blijven geld waard. Denk ook vanuit de optiek van de klant. Stel je vaste hulp in moeilijk onderhouds- en reparatietijden stopt ermee. Waar vindt ja dan zo gauw weer een betrouwbaar adres? Zeker in deze tijd waarin geen van de vakmensen meer tijd voor je lijkt te hebben.

OLDE HARTMAN ADVIES B.V.

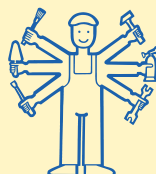
Benoeming VLOK-directeur

Als onderdeel van VLOK4Focus - een plan tot vernieuwing van de VLOK - heeft het bestuur van de VLOK besloten Dennis Kosten aan te stellen als directeur van de VLOK.



De VLOK, van oorsprong opgericht als Vereniging van Klussenbedrijven, ontwikkelt zich tot een branchevereniging voor vakmensen. Onder de paraplu van de VLOK hebben reeds diverse vakgroepen aansluiting gezocht en gevonden. Deze verbreding vraagt ook een verdieping van kennis en de ondersteuning van deze vakgroepen. Het bestuur denkt met de aanstelling van de heer Kosten een professionaliseringsslag te maken om deze verdieping in goede banen te leiden.

Dennis Kosten is op 1 september 2018 bij de VLOK in dienst getreden als verenigingsmanager en heeft sindsdien zijn weg zowel binnen de vereniging als op het gebied van beheer van de VLOK-relaties - onder meer rond de VLOK-Academie - gevonden. Samen met Kees Huisman, die als algemeen secretaris van de VLOK belast is met algemene beleidsaangelegenheden en juridische zaken, vormt de heer Kosten het directieteam van de VLOK.



VLOK

BRANCHEVERENIGING VOOR KLUSSENBEDRIJVEN

Chroomstraat 38
2718 RR Zoetermeer
Postbus 582
2700 AN Zoetermeer

Tel.: 079 - 343 62 12
Fax: 079 - 343 62 14
email: info@vlok.nl
www.vlok.nl