

ALLES GAAT GOED TOTDAT HET FOUT GAAT

Ik bedrijf dat niet afhankelijk wil zijn van goodwill of de bestaande wetgeving gebruikt leveringsvoorwaarden. Als bedrijf heb je te maken met twee soorten voorwaarden: de voorwaarden die je meestuurt met de offerte en de voorwaarden die een ander bedrijf jou heeft toegestuurd. Het gaat in dit stukje niet om wanneer welke van toepassing is of wat er gebeurt als ze niet vooraf zijn (mee)gestuurd. Ik wil het hebben over de inhoud van de leveringsvoorwaarden. Lees je ze wel eens?

Op de computer komt het regelmatig voor, berichten waarbij je op 'Voor akkoord' moet klikken om door te mogen gaan. Praktisch iedereen klikt hierop met de gedachte, tja, oké, het zal wel. Nu hebben we het geluk dat er mensen zijn die de voorwaarden wel lezen, de vraagtekens ontdekken en ons daarvoor waarschuwen. Daar kun je iets mee.

Maar hoe zit dat met de voorwaarden van jouw leveranciers? Heb jij die wel eens gelezen? Over hoe eenzijdig die voorwaarden kunnen zijn? Over alle eigendomsbeperkingen? Over het recht om prijsverhogingen door te voeren? Over (te late) leveringen en jouw rechten? Lees ze en je wordt bewust van je positie.

Hoe zit het met jouw voorwaarden? Heb je ze? Stuur je ze mee met je offerte? Dekken ze alles af? Voldoen ze nog aan de wetgeving? Want alles gaat goed totdat het fout gaat.

Lees eens de nieuwe VLOK-Uitvoeringsvoorwaarden 2021. Die zijn gelezen door de Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis. En raad eens: geen vraagtekens.



Gerard Oltmans
Voorzitter van de
Branchevereniging voor
Klussenbedrijven, VLOK

Schilders bekennen kleur

Traditionele schilders die van hun werk houden en vakwerk willen leveren, geven niet om de omgeving en hun persoonlijke gezondheid. Nu niet direct in de kramp schieten als je aangesproken voelt. Dit is wat de onderzoekers van het Rotterdamse USP Consultancy concluderen na gesprekken met 2250 schilders in tien Europese landen.

De meeste schilders vinden hun manier van werken prima, en zijn wat dat betreft conservatief, aldus de onderzoekers. "Tegenover hen staat een kleine minderheid van schilders die graag willen innoveren. Die innovators staan waarschijnlijk ook open voor nieuwigheden zoals duurzaamheid en duurzame producten, en de conservatieven juist niet, toch?", zo vragen de onderzoekers zich af. Dat valt mee als je wat dieper graaft.

Simpelweg zaken doen

De innovatieve schilder is constant bezig met een betere toekomst voor zichzelf, zijn bedrijf, zijn klanten en de hele wereld te creëren. Hij koestert een liefde voor

innovatieve oplossingen en nieuwigheden die hem helpen zijn efficiëntie te vergroten. De conservatieve schilder wil simpelweg zaken doen zoals hij dat altijd doet, met een vast team voor een sterk netwerk van vaste klanten. Deze schilder is tevreden met zijn manier van werken, ook met de balans tussen administratieve en schildertaken. Hij wil niet lastig worden gevallen met nieuwigheden die daar verandering in brengen. De bewuste schilder wil gewoon wil schilderen, houdt niet van andere taken en is ook niet echt bereid om zijn manier van werken te innoveren. Zowel de bewuste schilder en de schilder die geen problemen ziet, geven om duurzaamheid. De bewuste schilder houdt van verf met minder oplosmiddelen en conserveermiddelen. En die andere schilder, die in sommige zaken nog conservatiever is dan de conservatieve schilder, geeft wel degelijk om de impact die verf en verfproducten hebben op het milieu en op de gezondheid.

| | De innovatieve schilder | De bewuste schilder | De schilder die geen problemen ziet | De conservatieve schilder |
|---|-------------------------|---------------------|-------------------------------------|---------------------------|
| wil de efficiëntie verbeteren | *** | ** | | • |
| geeft om de omgeving en persoonlijke gezondheid | *** | *** | ** | |
| staat te popelen om zijn manier van werken te innoveren | *** | • | • | • |
| geeft om het werk en wil goede resultaten leveren | *** | *** | *** | *** |

Meer betalen voor warmte

Huishoudens met blok- of stadsverwarming gaan dit jaar veel meer betalen aan de warmteleverancier. De gemiddelde warmterekening op basis van het maximale leveringstarief stijgt met 67 procent, aldus de Autoriteit Consument & Markt (ACM). Oorzaak: de koppeling van de warmtetarieven aan de gestegen gasprijzen. Vereniging Eigen Huis, de Woonbond en de Consumentenbond maken zich zorgen

over de stijging. Zij vragen het kabinet om maatregelen te nemen en zo te voorkomen dat energie voor velen onbetaalbaar wordt. Het gaat om een gemiddelde stijging van 700 euro per jaar. "Mensen kunnen niet overstappen naar een andere leverancier, ze hebben letterlijk geen enkel alternatief om hun energiekosten te drukken", aldus Cindy Kremer, directeur van Vereniging Eigen Huis.