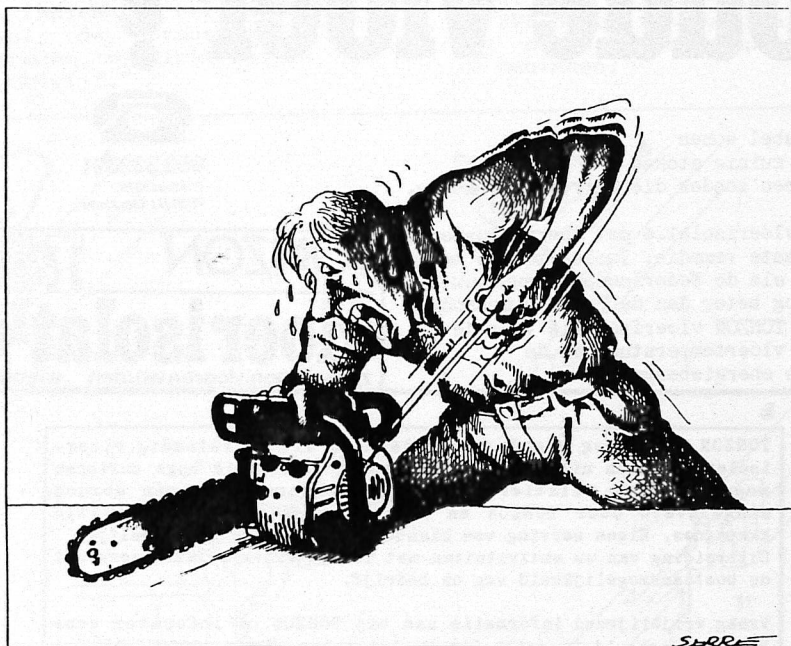
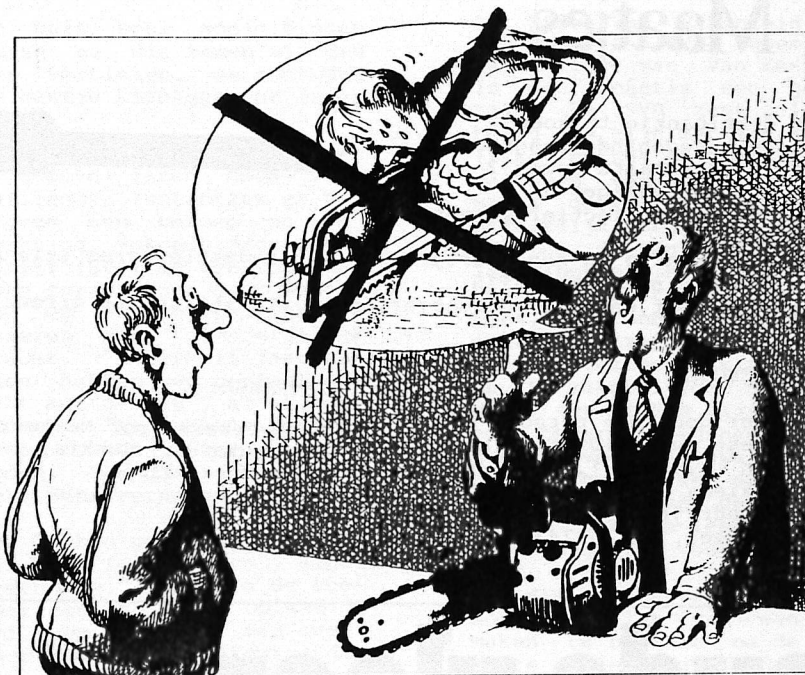
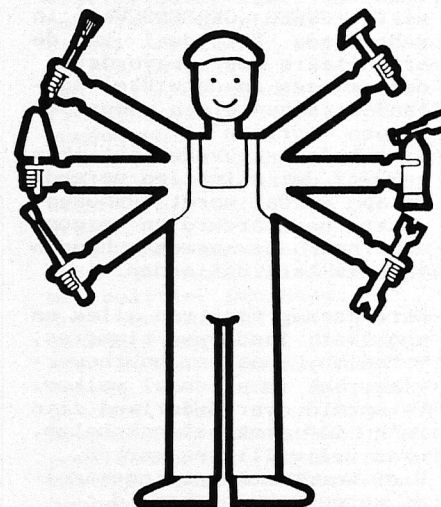




Illustratie overgenomen uit DOE-HET-ZELF HUMOR (auteur : Serre); verschenen bij Mondria uitgevers bv, Hazerswoude; overal verkrijgbaar.

MAATWERK



nieuwsbrief
van de
vereniging
van
klussen-
bedrijven

jaar 87

nummer 1

Colofon

Deze uitgave van de Vereniging van Klussenbedrijven verschijnt 3 a 4 keer per jaar.

DE REDAKTIE en Medewerkers

Gerard Oltmans
Maarten van Dijk
Marita Meijers
Maut de Visser
Piet Elema
Saskia Gijselhart

REDAKTIE-ADRES

Prem 14
6372 MX Schaesberg

BESTUUR VLOK

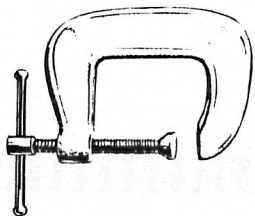
Gerard Oltmans (voorzitter)
Maut de Visser (secretaris)
Piet Elema (penningmeester)
Maarten van Dijk
Han van Strien
Hub Gooren

ADVERTENTIES

Voor advertenties bellen :
Maut de Visser
02963 - 1332

	1X	2X	3X
1/1 pag.A5 f	75,-	f125,-	f175,-
1/2 pag.A5 f	45,-	f 75,-	f105,-
1/3 pag.A5 f	25,-	f 40,-	f 55,-

De VLOK behartigt de belangen van de aangesloten leden t.a.v. het werkveld en de daarop van toepassing zijnde vestigingswetten en t.a.v. het algemeen functioneren van klussenbedrijven binnen het maatschappelijk bestel.



Gered gereedschap

Sinds ongeveer een jaar bestaat de vrijwilligersorganisatie GEREED GEREEDSCHAP in Nederland. Het doel van de organisatie is 'bevorderen dat mensen in ontwikkelingslanden in hun eigen onderhoud kunnen voorzien'. Om dit doel te verwezenlijken zamelt de stichting gereedschap in dat wordt schoongemaakt, gerepareerd en verzonden naar werkgemeenschappen in ontwikkelingslanden.

Gereedschap voor van alles en nog wat: landbouw, timmeren, metselen, naaien, houtbewerking, het is allemaal welkom. Verspreid over Nederland zijn zo'n 100 inzamelingspunten, waar vrijwilligers werken. Hier wordt ook het ingezamelde gereedschap hersteld.

Heeft u gereedschap over en wilt u het kwijt, denkt u dan eens aan GEREED GEREEDSCHAP. Voor meer informatie, ook over de inzamelingsplaatsen :

Stichting GEREED GEREEDSCHAP
Postbus 3767
1001 AN Amsterdam
telefoon 020 - 839609



Nog veel gereedschap nodig.

Havermaut

De staatssecretaris van Economische Zaken heeft bij de Tweede Kamer een wijzigingsvoorstel ingediend van de Vestigingswet Bedrijven 1954. Doel is de beunhazerij effectiever te kunnen bestrijden. Elders in Maatwerk zijn citaten uit de Memorie van toelichting van dit wetsvoorstel opgenomen.

Het fenomeen klussenbedrijven c.q. klussendiensten komt hierbij uitvoerig aan de orde.

Voor ons een goede gelegenheid om contact op te nemen met politiek Den Haag.

Met een aantal partijvertegenwoordigers uit de Commissie Midden- en Kleinbedrijf hebben we reeds gesprekken gevoerd. Men is zich er van bewust dat klussenbedrijven een realiteit vormen en een maatschappelijk draagvlak hebben. Hoe dat wetstechnisch verankerd zou moeten worden is minder eenvoudig.

Bovengenoemd wetsvoorstel is

daarvoor in ieder geval minder geschikt. Wel heeft men zich bereid verklaard om bij de behandeling in de Tweede Kamer te bepleiten dat klussenbedrijven bij de "beunhazerijbestrijding" ontzien moeten worden.

Een stukje erkenning. Belangrijker is echter de discussie over de totale herziening van de Vestigingswet. In de regeringsverklaring van dit kabinet wordt aangekondigd dat de Vestigingswet sterk vereenvoudigd zou moeten worden en daarmee beter controleerbaar.

De ondernemers-eisen zouden verzaamd moeten worden, de vaktechnische eisen zouden wellicht uit de wet gehaald moeten worden en aan de ondernemersorganisaties worden overgelaten. De discussie hierover moet echter nog op gang komen.

Het zal zaak zijn daarbij een toontje mee te zingen.

Van de voorzitter

In dit blad de uitnodiging voor de jaarlijkse A.L.V.

Als je het programma bekijkt een hele bijzondere en dan bedoel ik natuurlijk ook de broodjes en ook het bouwbuur dat komt praten.

Maar mijn belangstelling gaat vooral uit naar de VLOK-leveringsvoorwaarden.

Deze leveringsvoorwaarden zijn afgeleid van de leveringsvoorwaarden zoals die door de Consumentenbond zijn opgesteld. Ik heb alleen de vrijheid genomen om ze van klant-vriendelijk naar mensvriendelijk om te toveren.

De VLOK-leveringsvoorwaarden zijn als bijlage bijgevoegd; betast ze, bekijk ze, lees ze en dan graag op de A.L.V. opbouwende kritiek, als ik zo vrij mag zijn dat te vragen. De bedoeling is dat ze na accord door de A.L.V. door het VLOK bij de Kamer van Koophandel gedeponeerd worden en daarna door het VLOK gepropageerd. Naar de leden toe, om ze te gebruiken en te vermelden. Naar buiten toe, dat het VLOK deze mensvriendelijke voorwaarden van contractueel samenwerken voorstaat.

MeMO verzekeringen

Via Maut de Visser ontvingen wij de informatie-formulieren van een aantal leden terug voor verdere be- en verwerking, teneinde op grond daarvan te bezien of voor de leden van het "VLOK" op een of andere wijze een collectieve dekkings-mogelijkheid is te creëren.

De opzet is uiteraard om daarmee een besparing op de premie, dan wel ruimere voorwaarden te realiseren c.q. te bedingen.

Indien er onder U mochten zijn, die alsnog willen inhalen, dan bestaat daartoe nog steeds de gelegenheid, graag zelfs, hoe meer hoe beter. Welnu, wat is thans de stand van zaken?

Na alle gegevens te hebben ontvangen, zijn deze gerubriceerd, teneinde met diverse verzekeraars een en ander te bestuderen en mogelijkheden te onderzoeken.

Dit is thans in volle gang en wij stellen ons voor op deze wijze in totaal 4 a 5 verzekeraars te benaderen.

U zult begrijpen, dat dit een veelomvattend en nogal tijdrovend werk betekent, zodat wij U moeten vragen nog enige tijd geduld te willen beoefenen, alvorens wij U enige positieve resultaten zullen

kunnen tonen.

Om een en ander - indien U dat t.z.t. zouwt wensen - te realiseren, moeten wij U wel alvast vooraf melden, dat de grootste handicap kan zijn het groot aantal verschillende verzekeraars, waarbij U momenteel - ieder voor zich - Uw verzekeringen hebt ondergebracht. Meestal ook op basis van langjarige contracten sommige zelfs voor 10 jaar. Deze verzekeringen zullen uiteraard pas kunnen worden opgezegd tegen het einde van de betreffende contractperiode, tenzij

Indien een verzekeraar tussentijds - om welke reden dan ook - verhoogde premie verlangt, dan wel wijziging van voorwaarden of een hoger eigen risico wenst op te leggen dan hebt U - eveneens tussentijds - het recht dit niet te accepteren en elders een dekking te realiseren.

Houdt dit derhalve te allen tijde goed in het oog.

Zodra wij over nadere gegevens, c.q. voorstellen beschikken, dan zullen wij U - via het "VLOK" - zo spoedig mogelijk daarvan in kennis stellen.

MeMO Verzekeringen c.v.

MeMO-Verzekeringen

c.v.
Raadhuisstraat 46 te Amsterdam
telefoon 020-260139



geeft als tussenpersoon net dat tikje meerwaarde, dat in de MeMO-kringen zo wordt gewaardeerd.

Tussenpersoon en MeMO-relatie zitten immers op één lijn.

Dé ideale situatie dus voor MeMO-ondernemers om met MeMO-Verzekeringen c.v. een risico-analyse te maken voor dié specifieke onderneming, voor dat specifieke gezin, voor jou persoonlijk om dan gezamenlijk te bezien, welke verzekeringen benodigd zijn.

Neem telefonisch contact op voor het maken van een afspraak.

Wijziging vestigingswet

WJZIGING VESTIGINGSWET
BEDRIJVEN 1954 (citaten)

MEMORIE VAN TOELICHTING

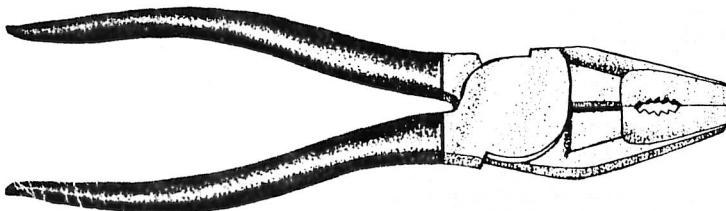
Het onderhavige wetsvoorstel heeft twee doelstellingen. In de eerste plaats voegt het twee instrumenten toe ter bestrijding van beunhazerij.

(...)
Hierbij gaat het enerzijds om vergemakkelijking van het bewijs, dat de Vestigingswet (...) is overtreden in de gevallen waarin de betrokkene door middel van reclame-uitingen werk aantrekt. Het maken van reclame wordt in een aantal gevallen gelijkgesteld met het daadwerkelijk verrichten van vergunningplichtige handelingen.

Anderzijds betreft het de invoering van het recht voor organisaties (...) om zich tot de burgerlijke rechter te

wenden met een verzoek, het uitoefenen van een bedrijf zonder vergunning of onthefving te verbieden, het groepsactierecht.
(...)

Deze oplossing ontmoette (...) bedenking bij andere leden van de SER. Volgens hen ware het te overwegen, een criterium op te stellen, op grond waarvan de zgn. ideeel getinte klusjesdiensten als categorie van de werkingssfeer van de Vestigingswet Bedrijven kunnen worden uitgezonderd. Ter zake van die klusjes werkzaamheden, die met winst oogmerk worden uitgevoerd, stelt dit deel van de SER voor te onderzoeken, of het mogelijk is te komen tot een aparte vestigingsregeling die toegesneden is op ondernemers, die over een breed terrein lichte onderhoudswerkzaamheden verrichten. De



vereenvoudiging van de bestaande regeling is naar mijn mening een betere oplossing dan de door laatstbedoelde leden van de SER bepleite tweede "horizontale" vestigingsregeling voor klussenbedrijven. De hierboven geschetste problemen van gedetailleerde regelgeving en het determineren van de vergoedingenplichtige handelingen, met de daarmee verbonden grensafbakening, zouden door een dergelijke tweedeling alleen maar worden vergroot. Ter zake van handelingen die onder de werkingssfeer van een vestigingsregeling zullen blijven vallen, zullen ook klussenbedrijven aan de gestelde eisen moeten voldoen. (...)

Geconstateerd kan worden, dat er in een aantal ambachtelijke en dienstverlenende bedrijven een parallelisatie en grensvervaging plaats vindt. (...) Door verscheidene ondernemersorganisaties wordt onderkend, dat bestaande vestigingsregelingen veelal niet meer aansluiten bij de praktijk.

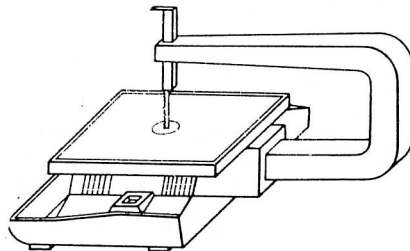
Bovendien wordt een belangrijk deel van de uitvoeringsproblemen van de vestigingsvoorschriften veroorzaakt door de huidige samenhangs- en uitzonderingsbepalingen. Deze bepalingen zijn voornamelijk ontstaan door de noodzaak de verschillende vestigingsregelingen ten opzichte van elkaar te begrenzen.

In de praktijk blijkt dat deze gedetailleerde bepalingen veel interpretatievragen oproepen. Met een aantal ondernemersorganisaties wordt thans overleg gevoerd om te bezien of een vereenvoudiging van de voorschriften mogelijk is. (...)

Het streven naar een vereenvoudiging van bestaande regelingen is ook van belang voor de door de SER in zijn advies

van 19 november 1982 besproken klussenproblematiek. Deze problematiek betreft het in de laatste tien jaar opgekomen verschijnsel van de zogenaamde klussenbedrijven, die vele, veelal eenvoudige, onderhoudswerkzaamheden in en rond het huis verrichten, die onder de bedrijfsomschrijving van een - soms groot - aantal vestigingsbesluiten krachtens de Vestigingswet Bedrijven 1954 vallen.

Een aantal leden van de SER is van oordeel dat het uitgangspunt, gezien de doelstelling van de vestigingsweving, dient te zijn dat deze vormen van bedrijfsuitoefening binnen de werkingssfeer van de wet blijven vallen. Immers, de vestigingswetgeving heeft geen andere strekking dan de bevordering van een goede bedrijfsuitoefening. Dit deel van de Raad wijst op de mogelijkheid om in bijzondere gevallen en met name op grond van het voorzieningenniveau te komen tot een ontheffingverlening. Dit zou in de praktijk leiden tot een zekere casuïstiek. De in verband hiermede benodigde kennis van plaatselijke en regionale omstandigheden zou een omvangrijk beslag leggen op de ambtelijke capaciteit hetgeen zou impliceren dat de betrokken instanties daartoe voldoende zouden moeten zijn toegerust.



KOBUSNederland

(Het Bouwbedrijf, sept.'86)
Te Alphen aan de Rijn is de basis gelegd voor een vereniging met de naam K.O.BUS NEDERLAND. KOBUS-bedrijven die worden beschreven als "rechtmatig gevestigd aannemingsbedrijf in de B&U-sector met een aparte afdeling, gespecialiseerd in onderhoudswerkzaamheden, kleine karweitjes en verbouwingen". Wie overziet wat door KOBUS Nederland is opgezet, moet toegeven dat zij het gebruikelijke klusjesbedrijf schaak hebben gezet, maar tegelijk ook het aannemingsbedrijf. Men propageert het loskoppelen van het karwei van de bouwopdracht. Beide zijn anders, zeggen de initiatiefnemers, vergen dus een eigen aanpak.

Je moet die werkmethode niet in een pakket doen. KOBUS is geen aannemingsbedrijf, maar weet zich in de rug gesteund door landelijke uniformiteit van alle vormen van KOBUS-aanpak en door de aannemingsbedrijven achter de KOBUS-bedrijven met hun kring van vaste onderaannemers.

KOBUS is de klantgerichte vakman, die onderhoudscontracten in de zak heeft en in de achterzak de gespecialiseerde know how van bouwbedrijven etc. etc.

In de ledenbrochure staat: voor een aannemer die besluit om een KOBUS-afdeling aan zijn bedrijf toe te voegen, is een van de belangrijkste aspecten in de KOBUS-formule, dat het bedrijf zich naar de klant niet meer als aannemer

presenteert (duurt te lang, is te duur, niet op ingesteld) maar als een geheel zelfstandig (K)arwei-(O)nderhoudsdienst, een nieuwe vorm van service-verlening met all-round vaklieden, van alle markten thuis en helemaal ingesteld op reparaties, onderhoud en verbetering van het onroerend goed. De aannemer zal met deze aanpak nieuwe klanten bereiken, die hij met zijn bestaande aannemingsbedrijf niet zou hebben gekregen.

De KOBUS-bedrijven zien als voordelen:

- ideeenruisseling
- betere marketing en reclame
- gezamenlijke ontwikkeling van innovaties
- de kans om een fonds te gaan vormen voor verzekerde garantie op uitgevoerd werk
- en een halt toe te roepen aan andere klusorganisaties

De vereniging laat zich bijstaan door een externe coördinator die het secretariaat van de vereniging behartigt en alles doet om de eerder opgesomde voordelen te realiseren.

De harde realiteit is voorlopig dat KOBUS ruimte ziet voor een groot aantal bedrijven, goed gespreid over het land en zonder overlap.

Wie aspirant wil worden betaald f 5.000,- entree.

Wordt men lid, dan is men f 3.750,- verschuldigd en f 11.250,- als bijdrage in de kosten van de formule (logo, advertenties, auto-belettering e.d.). De jaarlijkse contributie is voorlopig f 3.000,-.

Alleen NVOB-leden kunnen een KOBUS-bedrijf starten en lid worden van KOBUS-Nederland.



Wist u dat...

- ... 69 % van onze klanten partikulieren zijn ?
- ... 63 % daarvan ouder dan 40 jaar is ?
- ... 71 % er als modaal of minder dan modaal uitziet ?
- ... 79 % van het werk via mond-tot-mond-reklame komt ?
- ... 78 % van de klussenbedrijven nooit voorrij-kosten rekent ?
- ... het gemiddeld uurloon 34 gulden (incl) is ?
- ... 93 % incidenteel of regelmatig samenwerkt met andere bedrijven ?
- ... 37 % een bezoek van de Economische Controle Dienst heeft gehad ?
- ... 50 % hiervan weer een bezoek van de E.C.D. kreeg ?
- ... 0 % een veroordeling heeft gehad ?

Kom eens langs !

's Zaterdags, eens in de veertien dagen, kunnen we u ontvangen om u op een persoonlijke manier kennis te laten maken met een reeks toepassingen van een *fundamenteel andere techniek* dan die welke nu ons leven beheerst en bedreigt. Ontdek tijdens een *unieke* rondleiding dat er ongekende kansen zijn voor een nieuwe kleinschalige economie, wijzen van werken, leven en wonen, waarin we ons lot iets meer in eigen handen leggen.

Onderwerpen die aan bod komen: biologische tuinbouw (spiraaltuin), zelfbouwtegels, kachels en -werktuigen, composttoilet, waterzuivering, kassen, enz. U ziet ook waar en hoe 't fascinerende tijdschrift **De Twaalf Ambachten** tot stand komt. En ... onze zelfbouwwerkplaats voor tegels, kachels*.

Deelname aan de rondleiding kan alleen na telefonische aanmelding. De rondleiding kost, incl. consumptie f 6,-. Abonnees betalen f 3,-. Bel: 04116 - 72621

* hier kunt u zelf een echte Fin-oven bouwen voor een kwart van de gangbare prijs !

Centrum voor Alternatieve Techniek
DE TWAALF AMBACHTEN
De Bleken 2, 5282 HB Boxtel



KOBUS

VLOK

KOBUS / VLOK
(Het Bouwbedrijf, jan.'87,
integrale tekst)

KOBUS KAN NIET LID WORDEN VAN DE VLOK-MANUS
Tegenover mij de heren G.J. Oltmans en M.C. de Visser. Zij zijn respectievelijk voorzitter en secretaris van VLOK. Dit staat voor Vereniging Landelijk Overleg van Klussenbedrijven.

De vereniging bestaat sedert 1983 officieel. Zij telt rond 75 aangesloten bedrijven als leden. Op een uitzondering na eenmanszaken. Hun secretariaat is gevestigd aan de Amsteldijk Noord 49, 1184 TD Amstelveen (tel. 02963 - 1332). Wanneer u daarheen belt, denkt de ontvangende heer De Visser vermoedelijk 'Ik kan er deze week niets meer bij hebben'. Want zo druk is het in eenmanszaken, zo hebben zij mij overtuigd.

Het bestuur van VLOK - een werkgeversorganisatie dus, of is het een bedrijvenorganisatie? - reageerde op publikaties over het initiatief om een ketting van KOBUS-bedrijven op te richten. Dit initiatief loopt tussen haakjes uitstekend en er zouden al tussen 20 en 30 KOBUS-bedrijven operatief zijn.

Mijn bezoekers verweten mij dat ik, en wij allen in de bouw, te denigrerend denken over de klus als werkterrein. Trouwens ook - zo vinden zij - dat we neringziek reageren op dit randverschijnsel van de markt. Oltmans en De Visser zijn daarin goed ingevoerd en kennen ook de ins en outs van juridisch bijverschijnselen, wanneer men zich opwerpt als manusje van alles

tegen een uurloon van f32,50 excl. BTW.

REACTIE

VLOK is een reactie op deze ervaringen. Doel is klussenbedrijven als nutsbedrijven onder de aandacht te brengen, hun status te verhogen en te legaliseren, en daartoe ruimte te (doen) scheppen in de Vestigingwet Bedrijven.

De VLOK-leden zijn alle bedrijven in de zin van deze wet, t.w. langer dan een jaar bestaand, loonvormend, zonder subsidie, BTW-plichtig, ingeschreven in het Handelsregister en zoveel mogelijk voorzien van papieren. De heer Oltmans heeft LTS-elektro en MTS-bouwkunde. De heer De Visser daarentegen is een specialist in personeelszaken maar werkt voortaan maar liever alleen in zijn klussenpraktijk.

Onder klussen wordt alles verstaan wat een doe-het-zelver kan doen, maar liever wil, c.q. noodgedwongen moet, overlaten aan een ander. De klantenkring bestaat uit bejaarden, drukbezette mensen, instellingen die door bezuinigingen niet meer over huisbewaarder of conciërge beschikken en zo meer. Een nieuw verschijnsel is de vrouwelijke variant van het klussenbedrijf, die 'de-alleenstaande-vrouw-met-tweelinkerhanden' helpt.

Kenmerk van de acceptatie van werk door een klussenbedrijf (wordt mij uitgelegd) is: je moet het aankunnen, het moet niet waanzinnig veel problemen opleveren en je moet geen kans lopen bij uitvoering je

goede naam te verspelen. Dat gebeurt nl. wanneer je je begeeft op typisch vaktechnisch gebied. VLOK-leden zijn daar dan ook typisch voorzichtig in en roepen bijv. de aanne-mer er onmiddellijk bij als het om meer gaat dan een los-gesukkelde scharnier, een rot kelderluikje en zo meer. Geen van de leden is nog ooit tegen boze bouwbedrijven opge-lopen. Integendeel, het is intussen een stukje van hun relatiekring.

Ze hechten aan relatievorming en willen een plaats in deze maatschappij op lokaal niveau. In een dorpsgemeenschap of een stadswijk.

GEEN CONFLICT

Kapot stopcontact, oor van een kookpan, een band plakken van een invalide-wagen e.d. brachten hen tot heden niet in conflict met de 23 vesti-gingsbesluiten. Zij overwegen terdege waar de grenzen lig-gen van concurrentievervalsing. En zij leren van grote organisaties hun werk te ga-randeren. Mislukt, wel aan men doet het nog eens over. 75% a 99% van de klanten komt om hulp op recomandatie.

75 leden is weinig op ca. 600 van een dergelijk soort be-drijven in ons land. De vere-niging is opgericht om de vestigingwet te bekijken en enkele collectieve voorzie-ningen bereikbaar te maken. Bijv. een WA-verzekering, het optuigen van consumentenvoor-waarden met consumentenorga-nisaties. VLOK streeft naar een overlegsituatie en een bebakening van de terreinen, waar de conflicten kunnen be-ginnen. Wij zijn, zo zegt Oltmans, werkzaam in de on-derste laag van nijverheid. Daar willen we van snoepen. Dat is genoeg. Wij zouden de onderste centimeters van de vestigingwet willen bestrij-ken.

VASTE KLANTEN

Niet zonder trots zeggen zij

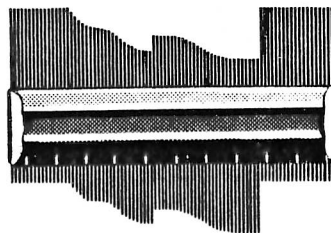
'niet om werk verleggen te zitten'. Een klussenbedrijf bouwt snel een vaste klanten-kring op: die van mensen met een 'boodschappenlijstje'. Zij kennen de ondergroei van het nijverheidsbos en weten 'de omvang van het niet le-gaal bedrijfsmatig bezig zijn is gigantisch'. Zij vinden dat drempelverlegging duide-lijkheid moet scheppen en dat vestigingseisen er niet moe-ten zijn om mogelijkheden af te schermen en onbereikbaar te maken. De klussenbedrijven zijn concurrent door de ge-ringe omvang, hun diepe pene-tratie in de gemeenschap, en 'hun zegenrijke afwezigheid van over-het-hoofd-groeiende kosten die je eerst moet verdienen voor je zelf wat hebt'. De beide bestuursleden zijn daar zeer oprecht in. 'Ons loon per uur is per de-fenitie lager dan van een bouwvakman in loondienst. Wij zullen nooit een huis bouwen, maar geroepen bij een klem-mende deur zijn we werkelijk concurrent aan een bouwbe-drijf.'

VLOK zoekt naar een positieve houding t.o.v. het klussenbe-drijf en een legalisatie van deze 'lage' ontwikkelingsvorm van ambachtelijke nijverheid. Het NVOB is, zo zegt VLOK, het eerste kantoor van een werkgeversorganisatie waar VLOK ooit werd te woord ge-staan. Dat hebben ze dan te danken aan KOBUS.

Kan KOBUS lid worden van VLOK?

Neen, KOBUS is te grootscha-lig. De echte Manus is een dwergje onder de bedrijven. Maar wel gelukkig...

K.



Muurverven, Beitsen, Lakken, Lijnolieverf... (glans en zijdegls)

Bij de samenstelling van het Agathos verfassorti-ment wordt gebruik gemaakt van niet giftige, natuurlijke grondstoffen. Dankzij nieuwe, door Agathos ontwikkelde produktiemethoden wordt het milieu zo min mogelijk belast, terwijl er een technisch hoogwaardig, gemakkelijk te verwerken, en vooral ook **duurzaam**, maar niet duurder, pro-dukut wordt vervaardigd.

DEUGDELIJKE VERFPRODUKTEN

GRATIS FOLDER
OP AANVRAAG

AGATHOS

MERCURIUSWEG 2, ZUTPHEN TEL. 05750-17643



Bakkenist

Naar aanleiding van het rap-port "Ontwikkelingsmogelijk-heden Beheer en Onderhoud in Brabant" zijn een aantal bij-eenkomsten gehouden met de belangenorganisaties (zie Maatwerk 2).

Uit het zeer beknopte verslag noteren wij het volgende:

. UITVOERING ONDERHOUD BIJ PARTIKULIEREN

Bij partikulieren is de be-reidheid tot het doen van uitgaven aan onderhoud zeer laag. Het professionele aan-bod is zeer wel in staat aan de vraag te voldoen, echter door bijvoorbeeld het gelden-de BTW-regime is de prijs-prestatieverhouding voor de partikulier ongunstig. Daar-nast heeft de partikulier veelal een alternatief in het "zwarte" circuit.

. HET KLUSSENBEDRIJF

Het klussenbedrijf heeft bij de partikulier over het alge-meen een goed imago. Doel-groep voor het klussenbedrijf is de partikuliere woningge-bruiker, het kleine bedrijfs-

leven en scholen. Het klus-senbedrijf wil geen specia-listische werkzaamheden ver-richten. Wanneer nodig wordt het specialistische bedrijf ingeschakeld. Bij het ver-richten van werkzaamheden dient de veiligheid altijd voorop te staan.

. TECHNOLOGISCHE ONTWIKKELING IN RELATIE TOT VEILIGHEID

Door technologische ontwikke-lingen is binnen het specia-listische bedrijf verdergaan-de specialisatie waar te ne-men. Om deze reden betwijfe-len sommigen de capaciteiten van de klussenbedrijven om deze ontwikkelingen te volgen en de veiligheid te waarbor-gen.

. KONKLUSIES EN AANBEVELINGEN

Voor een belangrijk deel wor-den de konklusies en aanbeve-lingen onderschreven. Vraag-tekens worden door sommige groepen gesteld bij:

- uitbesteden onderhoud van woningcorporaties
- de mogelijkheid het klus-senbedrijf nader te ontwikke-len.



Profiel

In deze PROFIEL een beeld van de penningmeester Piet Elema (31 jaar) werkte na zijn LTS-(fijn)metaal-opleiding achtereenvolgens bij een matrijzenmakerij en twee automaterialenzaken. Zijn onvrede met bazen in het algemeen (en de laatste in het bijzonder) deden hem besluiten om ontslag te nemen en zelfstandig te worden.

Het klussen zat hem altijd al in het bloed dus werd het een klussenbedrijf. Heel wat mensen verklaarden hem voor gek, want "er was geen droog brood in te verdienen". Ze hebben ongelijk gekregen.

Zijn inschrijving bij de KvK gaf geen enkel probleem, hoewel hij zelfs geen middenstandsdiplooma had. Hij heeft het inmiddels gehaald.

Piet stelde zich als eis, dat de KARWEIKAR na 3 jaar loonvormend zou moeten zijn. De eerste maanden leek het er op alsof hij het wel zou kunnen vergeten.

Maar na een redactioneel stuk met foto in een regionaal weekblad raakte het bedrijf in een stroomversnelling.

Iedereen herkende de klussenman en zijn auto. Zelfs jaren later was de invloed van dat artikel nog te merken aan reacties van nieuwe klanten. In de beginjaren waren de meese klanten particulieren,

vooral alleenstaande dames en ouderen. Nu is de verhouding tussen bedrijven/stichtingen en particuliere klanten ongeveer fifty-fifty.

Piet probeert zoveel mogelijk "MeMO" te werken.

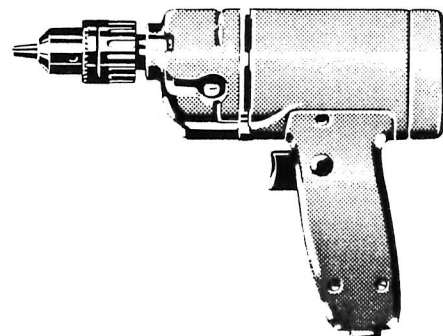
Milieu-vriendelijk lukt niet altijd vanwege specifieke wensen van zijn klanten.

Mens-vriendelijk voor zijn klanten is hij, zoals elke klussenman, van nature.

Hij is ook mens-vriendelijk voor zichzelf. Hij heeft zich voor zijn boekhouding een kleine computer aangeschaft.

Hij beschouwt dit net als z'n auto en z'n boormachine als een hulpmiddel waarmee het voor hemzelf mensvriendelijk werken is.

De VLOK heeft vanaf de eerste bijeenkomst Piet en z'n partner Saskia niet meer losgelaten. Nadat Piet eerst vanwege zijn computer de leden-administratie op zich had genomen volgde niet lang daarna de benoeming tot penningmeester. Hoewel Piet net zoals vrijwel alle collega's het werk amper aan kan, maakt hij tijd vrij voor de VLOK. Hij beseft, dat de doelstelling van de VLOK alleen gehaald kan worden als we er met z'n allen de schouders onder zetten.



Aannemer begint opleiding

AANNEMER BEGINT MULTI-FUNKTIONELE OPLEIDING
(Cobouw, dec'86)

Dit schooljaar is Aanneming Maatschappij J.P. van Eesteren uit Barendrecht begonnen met een interne opleiding tot multi-funktionele vakman. De eenjarige cursus is bedoeld voor personeel in de sector renovatie en onderhoud. Alle cursisten hebben eerst de primaire opleiding tot timmerman gevolgd. "We vinden eigenlijk dat wij dit niet alleen zouden moeten doen, maar voor ons is deze opleiding pure noodzaak", aldus de adjunct-directeuren Woudenberg en Kluit van Van Eesteren.

Van Eesteren is de cursus in augustus begonnen met vijftien werknemers. Die krijgen elke dinsdagmiddag van drie tot half zes les. "We hebben er met opzet voor gekozen de helft in de baas z'n tijd en de helft in hun eigen tijd af te werken", aldus de heer G.J. Woudenberg. De lessen worden verzorgd door leermeesters uit het eigen bedrijf. Ook voor hen geldt dat een deel van de vrije tijd opgeofferd moet worden.

"Het zijn allemaal mensen die in ons bedrijf hun sporen hebben verdiend", aldus de heer W.F. Kluit. "Het is natuurlijk veel liefdevoloud-papier, maar iedereen is er erg enthousiast over. Ook de cursisten, want nog niemand heeft veel liefde voor oud-papier, maar iedereen is er erg enthousiast over. Ook de cursisten, want nog niemand heeft veel liefde voor oud-papier, maar iedereen is er erg enthousiast over. Ook de cursisten, want nog niemand heeft veel liefde voor oud-papier, maar iedereen is er erg enthousiast over."

De lesstof, voor de helft theoretisch, bestaat uit een aantal disciplines die tot nog toe tot andere beroeps-

categorieën in de bouw behoorden. "Vooraf bij kleinschalige projecten in de stadsvernieuwing zijn er erg veel disciplines in een kleine ruimte aanwezig. Bij het opknappen van bijvoorbeeld een badkamer heb je al een loodgieter, metselaar, installateur, elektricien en een tegelzetter nodig", aldus Kluit. "Het is niet onze bedoeling het personeel op alle gebieden een vakman te laten worden, maar ze moeten aan andere dingen geroken hebben, zodat ze eenvoudige werkzaamheden in die vakken voortaan zelf kunnen doen."

Begonnen is met vijftien timmerlieden, die allen de primaire opleiding in het leerlingwezen hebben voltooid. Die krijgen tot halverwege volgend jaar twintig lessen in onder meer metselen, voegen, tegelen en stukadoeren. "Verder moeten ze ook met kit weten om te gaan", aldus Kluit, "leren we ze de voorschriften op het gebied van elektra, zodat ze een eenvoudig stopcontact kunnen verplaatsen, en leren we ze hoe ze een cv-leiding moeten verleggen."

De leerlingen krijgen ook te horen hoe met beton gewerkt kan worden en hoe je sanitair aansluit. "Op het gebied van dakbedekking moeten ze simpele reparaties kunnen uitvoeren en verder zit door de hele cursus een stukje mentaliteitsverandering. Als ze ergens binnenkomen mogen ze bijvoorbeeld niet vergeten hun voeten te vegen, want dat doe je thuis ook niet. In de renovatie kom je tenslotte in andermans paradijs terecht. En sommige mensen hebben met

hun huis heel mooie dingen gedaan en die komen wij dan weer vernielen. Je moet dus en beetje klantgericht leren denken.

Al enkele jaren doen verschillende instanties en bedrijven een beroep op de Stichting Vakopleiding Bouwbedrijf (SVB) om een soortgelijke cursus voor heel Nederland op te zetten. Ook Van Eesteren deed een dergelijk verzoek. "Anderhalf jaar geleden hebben we contact gezocht met de SVB", aldus Woudenberg. "Na enkele besprekingen is het echter stil geworden. Van die kant is toen niets meer vernomen.

"We hebben gemeend de cursus zelf maar te beginnen", aldus Woudenberg, "Als er in de toekomst een officiële opleiding komt - en ik ben er van overtuigd dat die er komt - dan zien we wel weer. We overwegen, indien tot het eind succesvol, de cursus verder te verbreden, wellicht buiten ons bedrijf."

De Stichting Vakopleiding Bouwbedrijf (SVB) noemt het initiatief van Van Eesteren in een reactie een goede zaak. De SVB zegt zelf ook bezig te zijn met een dergelijke cursus en hoopt de ervaringen van de aannemer te mogen gebruiken. "Wij denken natuurlijk meer aan een opleiding die in het officiële leerlingensysteem past", aldus SVB-directeur J.L.M. Koeke. "Met andere opleidingsinstanties zijn we in overleg om een gezamenlijk programma op te zetten. Voor de schilders zou de SVB bijvoorbeeld een onderdeel kunnen verzorgen en voor de gawalo-onderdelen zouden we een beroep kunnen doen op de SOI. We denken dan aan leer/arbeids-overeenkomsten voor geringere duur.

Op die manier willen we een soort kopklas van een jaar maken te beginnen na de primaire opleiding", aldus Koeke. De SVB hoopt in augustus 1987 met een dergelijke opleiding te beginnen.

Maatjes

Heb je een draaibankje te koop ?
 Zoek je een tweedehands zaagmachine ?
 Wil je je werkplaats delen ?
 Zoek je een opvolger ?
 Wil je een collectief vormen ?

Een MAATJE helpt !

Schrijf je advertentie op een kaartje naar het redactie-adres (zie blz. 2).
 Voor leden is deze service GRATIS.
 Voor niet-leden kost het f5,- per advertentie (te storten op giro nr 5327561).

TE HUUR AANGEBODEN :

Systeemsteiger door een persoon op te bouwen; best. uit: 10 stapelbare elementen van L.2.50 B.1.25 H.1.40 m. Prijs in aanzien des persoons.
 Inl. Klussenbedrijf "Het Werkpaard",
 Dorpsstr.79, Heel, tel.04747-1337

GEVRAAGD:

Medewerkers voor Maatwerk.
 Aanmelden bij Saskia,
 Tel.045 - 323666

koude vloer?



053-332391
 Postbus 1375
 7500 BJ Enschede

Comfortabel wonen
 en toch zuinig stoken
 kan alleen zonder die optrekkende koude.

TONZON vloerisolatie met thermoskussens, is de beste remedie. Isoleert drie maal zo goed als de Nederlandse nieuwbouw. Zelfs nog beter dan de Zweedse methode. Neem nu TONZON vloerisolatie voor de hoogste vloertemperatuur en de grootste energiebesparing.

TONZON 
vloerisolatie
 zelfs stenen vloeren worden warmer

TONZON zoekt nog steeds installateurs die zelfstandig vloerisolatie kunnen uitvoeren. Na verkregen handigheid hoge uurlonen mogelijk door relatief eenvoudige montage. Adressen worden aangeleverd door TONZON en zijn afkomstig van advertentie campagnes. Eigen werving van klanten is uiteraard ook mogelijk. Uitbreiding van uw activiteiten met TONZON vloerisolatie vergroot de bestaansmogelijkheid van uw bedrijf.

Vraag vrijblijvend informatie aan bij TONZON of informeer eens bij bijvoorbeeld Energiek uit Waalre telnr. 04904-18002 naar wat het TONZON vloerisolatiesysteem voor hun bedrijf betekent.

