

# Kluskanjers tippen

De één is uitgeroepen tot ambassadeur van De Klussenier 2021, de ander mag zich de beste salesman van deze franchiseorganisatie noemen. Hoe Jacob Drenth en André van Mastrigt hun werk dan aanpakken? Tips om het onderste uit de kan te halen.

Vijf keer werd André van Mastrigt genomineerd voor beste salesman van De Klussenier; hij won de onderscheiding al twee keer. Dat betekent dat hij netto de meeste euro's overhoudt aan elke klus. "Na aftrek van de kosten meer dan 60 procent", zegt de zelfstandige uit Veenendaal. Om stikjaloers van de worden. Zijn geheim? "Het is een combinatie van factoren: een goede prijs bedingen, maar ook zuinig zijn. Ik heb geen grote hal met machines nodig en doe alle klussen in mijn eentje. En als je klantwaardering hoog is, komen de klanten bijna vanzelf."

## MARKTKENNIS

Marketing bedrijft André nauwelijks. Ja, hij sponsort de plaatselijke korfbalvereniging. Maar dat levert meer goodwill op dan harde pecunia. Toch zit zijn orderboek al zeker voor vier maanden vol. Afgezien van de gunstige markt, erkent hij dat klanten vertrouwen op de formule De Klussenier. Ze zien die als een soort A-merk. "Werken onder deze vlag levert mij absoluut meer opdrachten op."

Marktkennis hebben, maakt ook verschil. "Ik heb bij een klant een geïsoleerde combinatievloer met houten afwerklaag toegepast, terwijl een 'broodjesvloer' was voorgesteld. Zo'n vloer is veel later klaar, omdat die met beton moet worden afgewerkt. Je moet dus wel een beetje vernieuwend denken. De klant zoveel mogelijk helpen kosten en werktijd te beperken. Dat wordt gewaardeerd."

## ADVIES

Zijn advies? "Houd je kennis up-to-date door je te verdiepen in dat wat er in de bouwmaterialenhandel verkrijgbaar is. Laat je informeren over nieuwe producten."

Een andere tip: zoek een goede product/marktcombinatie. "De Klussenier biedt bijvoorbeeld een cursus aan bij VELUX om dakramen te monteren. Zo kun je zelf de samenwerking aangaan. Dat legt mij ook bepaald geen windeieren."

## CARRIÈRESWITCH

Aan de tip van Jacob Drenth gaat een verhaal vooraf. Hij switchte op zijn 51ste van

Franchisenemer worden? Binnen de bouw zijn daar verschillende formules voor. Je hebt de keuze uit hard of soft franchising. Waar bij hard franchising bijna alles al voor je is uitgestippeld, heb je bij de soft variant meer vrijheid om zelf keuzes te maken.

elektrotechnicus in de automotive industrie naar de bouw. "Ik was altijd al handig; deed veel verbouwingen in mijn eigen woning, bij familie en vrienden. Mijn dochter bracht me op het idee om voor mezelf te beginnen in de bouw." De Dordtenaar sloot zich aan als franchisenemer van De Klussenier. Waarom? "Weet je, ik had geen kaas gegeten van het ondernemerschap. Het Klushuis heeft me gestuurd en getraind in mijn ontwikkeling als zelfstandig ondernemer in de bouw. De kans dat je slaagt onder haar vlag is een stuk groter dan wanneer je helemaal zelf moet ontdekken hoe je acquisitie doet, een offerte opstelt en de boekhouding doet. Vanaf dag één was ik bovendien online zichtbaar met mijn capaciteiten en vaardigheden. Dat helpt enorm."

## YOUTUBE

Het enthousiasme waarmee Jacob in zijn nieuwe carrière aan de slag is gegaan, leverde hem de titel 'Ambassadeur van het jaar 2021' op. "Ik draag zo vaak als ik kan uit dat ik het hier naar mijn zin heb. Heb een YouTube-kanaal waarop mensen mijn klus-



André van Mastrigt: "Je moet wel een beetje vernieuwend denken."

resultaten kunnen zien en ik uitleg hoe ik bepaalde werkzaamheden aanpak. Soms ook in samenwerking met andere Klussers. Daarnaast post ik regelmatig op Facebook." En wie het SBS6-programma De Grote Huisverbouwing heeft gevolgd, herkende Jacob vast al. "Ik ben daarin inderdaad te zien als klusser. Niet vanwege het programma hoor. Eerder omdat ik zo fijn samenwerk met het complete team om iets moois te realiseren."

Wat hij er maar mee zeggen wil: laat aan de buitenwereld zien wat je doet, hoe je dat doet en dat je plezier hebt in je vak. Als je goed zichtbaar bent, wordt je namelijk ook beter gevonden.



Jacob Drenth heeft het naar zijn zin in de bouw en straalt dat uit.