

# “Wij leveren correct werk”

**Klanten werven, opdrachten binnenrijven, het is niet altijd eenvoudig in een sector waar oneerlijke concurrentie en dumpingprijzen soms welig tieren. Maar er is goed nieuws: de vakman die onberispelijk werk levert, zijn klanten inspraak geeft en afspraken nauwgezet nakomt, blijft altijd eerste keus. Vincent Claeys van Schilderwerken Claeys getuigt.**

**Het is fijn je eigen baas te zijn en eigenhandig je bedrijf uit te bouwen.**



#### **Vincent, je bent boekhouder van opleiding. Van een carrièreswitch gesproken.**

Als kind gaf ik altijd al aan later in de bouw te willen werken. Een schilderklus bij mijn grootmoeder betekende de ommekeer. Nog tijdens mijn studies boekhouding solliciteerde ik bij een schilder, waar ik meteen aan de slag kon. Intussen spijkerde ik met een opleiding bij de VDAB mijn kennis bij. Vijf jaar later heb ik, met de hulp en steun van mijn vrouw – die zelf uit een familie van zelfstandigen komt – de stap naar een zelfstandig statuut gezet. Ik ben zeer tevreden over die beslissing: het is fijn je eigen baas te zijn en eigenhandig je bedrijf uit te bouwen. Dat het zeer goed klikt met mijn medewerker Stijn is ook een zegen: hij heeft een enorme stielkennis!

#### **Hoe maken jullie het verschil in een sector waar stevige competitie heerst?**

Ik benadruk altijd het feit dat we proper werk leveren. Alles wordt afgedekt, we bereiden onze opdracht tot in de puntjes voor en hebben respect voor andermans werk. Daarnaast zijn we correct in onze afspraken, en zorgen we ervoor dat we op tijd komen: cruciaal om een blijvende goede indruk na te laten. Essentieel is ook om je klant te betrekken bij het hele beslissingsproces. Geef hem inspraak, en doe niet moeilijk als hij van mening verandert. Stel je flexibel op, want een gemoedelijke sfeer tussen jezelf en de opdrachtgever werkt zoveel beter! En stel je eens in zijn plaats: heeft hij kleine kinderen, adviseer dan bijvoorbeeld geen matte verf: dat wast immers moeilijker af. Je moet altijd een mid-

denweg zoeken tussen de noden van je klant, en je eigen stielkennis en ervaring. Gevolg is ook dat je na een tijd voldoende referenties hebt opgebouwd om nieuwe klanten te overtuigen: foto's tonen van afgewerkte projecten of hen meetronen naar een realisatie maakt altijd indruk.

#### **Hoe wedijver je met zwartwerkers?**

Wij zijn elke dag op post, zodat we de klus kunnen klaren binnen de contractueel vastgelegde termijn. Ook de garantie en de service achteraf blijven van onschatbare waarde. Betrouwbaarheid, kleine problemen afhandelen, de klant bijstaan bij vragen en opmerkingen, de juiste nazorg: die dingen maken een wezenlijk verschil.

#### **Wat is jullie specialiteit?**

We brengen vooral een totaalpakket. Alle schilder- en decoratietechnieken, zowel binnen als buiten. En dat in twee graden van afwerking: tot in de puntjes uitgevoerd of mooi proper gezet. We voeren ook kleine herstellingswerken uit en leggen tapijt en laminaat. Maar als ik echt mag kiezen, moet ik toegeven dat plamuren helemaal mijn ding is. Muren of gipskartonplaten zo glad zetten als een biljarttafel: zalig vind ik dat. Ik kan het zelfs moeilijk uit handen geven. Ook schilderen en afwerken hebben bij mij een voetje voor. Nochtans maken ze amper een derde van onze job uit. Al de rest is voorbereiden en klaarzetten. Grondig schuren, afwassen met de juiste producten, opspuiten waar nodig en nauwkeurig afplakken: als het bij de voorbereiding al niet juist zit, trek je dat later niet meer recht. Voorbereiding is alles!

**Zoek een evenwicht tussen de noden van je klant, en je eigen stielkennis en ervaring.**

#### **Hoe verloopt de samenwerking met BOSS paints?**

Bijzonder goed. Wat BOSS paints zo uniek maakt, is het enorme vangnet dat ze spannen: hun constante ondersteuning, hetzij telefonisch, hetzij via een persoonlijk bezoek geeft veel zekerheid. En wanneer je iets bestelt, krijg je het de dag nadien al geleverd. Dat is niet alleen gemakkelijk, maar ook plezierig en correct. Meer dan 80% van ons gamma draagt dan ook het BOSS paints-label: het is kwaliteit ten top. En de herkenning bij de klanten blijft groot: 'Ah, de verf van colora...!' Wat kun je als vakman nog meer verlangen?



OP DE FOTO: schilder-vakman Vincent Claeys en medewerker Stijn.

# Van top tot teen in het nieuw

## STATIGE VILLA KRIJGT FACELIFT

Een volledige opknopbeurt, zowel binnen als buiten: met die make-over toverde Vincent Claeys een vale, licht afbladderende villa in Sint-Kruis om tot een frisse en aantrekkelijke verschijning.



OP DE FOTO: Vincent Claeys gaf de woning opnieuw de uitstraling die ze verdient.

### SPEUREN NAAR GEBREKEN

De buitenkant van de villa was het eerst aan de beurt. "Een grondige inspectie leerde dat er zich enkele structurele problemen voordeden", vertelt Vincent. "Zo zat het leiendak helemaal onder het mos en was de dakgoot niet meer op alle plekken verankerd. Ook de muren hadden te lijden onder een groene aanslag. Maar het schrijnwerk was er het ergst aan toe. Door de slechte kwaliteit van verf bladderde hij overal af, waardoor het hout niet alleen aan het splijten, maar hier en daar zelfs aan het rotten ging."



### ONTMOSSEN VAN DAK EN MUREN

Een goede voorbereiding is essentieel: samen met zijn medewerker maakte Vincent daar de nodige tijd voor vrij. Waar nodig liet hij de dakgoot herlassen, sommige dekstenen werden hermetseled. Vervolgens werden dak en muren gereinigd met de ontmosser Algialgues en afgespoeld met een hogedrukreiniger. Ter bescherming kreeg het dak er nog een verdunde laag Algialgues bovenop, terwijl de gevel afgewerkt werd met twee lagen Sublimat op grondlaag Primer P77. "Een perfect systeem als je je gevel vele jaren grondig wil beschutten."

### ACCENTKLEUR VOOR HET SCHRIJNWERK

Ook bij het schrijnwerk werden de grote middelen niet geschuwd: de verf werd tot op het ruwe hout afgebrand. Elastoprim bleek de ideale grondlaag om het verweerde hout weer tot leven te wekken: een solventgedragen grondlaag waarop Satineau, een watergedragen buitenlak, zich uitstekend hecht. Pittig detail: Vincent wist zijn opdrachtgever te overtuigen om de vroegere, vaalgele luiken een accentkleur te geven. Naar analogie met het grijsblauwe dak werd geopteerd voor een donkergrijze tint: in contrast met de witte muren en het gereinigde dak geven de luiken de villa nu een stijlvolle toets. Missie geslaagd!