

24-02-2006

We zijn dag en nacht online. Maar voor een klusjesman slaan we nog steeds de Gouden Gids open. Niet doen, ook klussers zijn tegenwoordig digitaal te vinden.

De tijd dat kinderen aan de deur kwam met het aanbod 'heitje voor en karweitje' is voorbij. Sporadisch vinden we nog weleens een briefje op de deurmat. Van een Pool die zijn diensten aanbiedt. Maar niet iedereen is even happig om zaken te doen in het 'grijze circuit'.

Nu weten we allemaal dat we de Gouden Gids ter hand kunnen nemen voor het zoeken van een legaal klusbedrijf. Maar het vinden van een goedkope oplossing is op die manier een hoop gedoe. Want de kans dat u direct contact legt met de goedkoopste klusser, is nihil.

Dat kan ook anders: er bestaan nu internetsites waar u een opdracht kunt plaatsen. Met een advertentie kunt u aangeven wat er moet gebeuren. Als het goed is, stromen vervolgens de reacties binnen. Uw eigen diensten, als klusser, aanbieden kan ook. Eigenlijk werkt het als een omgekeerde veiling: het geeft particulieren de mogelijkheid om een klus aan te besteden. Wanneer u een advertentie plaatst, kunt u daarbij een biedingstermijn vaststellen. Klussers die zijn aangesloten bij de betreffende website, kunnen op uw advertentie reageren. Na afloop van de vastgestelde termijn weet u welke klusjesman- of vrouw de goedkoopste is. En dat niet alleen: u weet ook wie de beste papieren heeft. Want referenties en scores die door eerdere klanten aan de klusser toegekend zijn, zijn zichtbaar op het net.

Bij klusbuster.nl, dat op 1 februari officieel van start is gegaan, hebben zich inmiddels veertien mensen ingeschreven die vragen om een klus die opgeknapt moet worden. Daarnaast hebben zich veertig klussers aangemeld, die hun diensten aanbieden. Klusbuster.nl is opgezet door twee Amsterdammers. Freelance fotograaf Peter Janzen liep al langer met het idee rond. Toen zijn buurman een stukje straat wilde laten leggen en daar niemand voor kon vinden - uiteindelijk kwam hij via via bij iemand terecht die vijfhonderd euro voor het werkje vroeg - bedacht Janzen dat dat ook anders zou moeten kunnen. Internet leek hem dé manier. "Iedereen maakt zowat dagelijks gebruik van internet. We zoeken er de raarste dingen op. Waarom dan niet iets zo voor de hand liggends als een klusjesman?"

Samen met Tim Oostrum richtte Janzen vorig jaar Oozo.nl op, een bedrijf dat gespecialiseerd is in het ontwikkelen van internetsites. Klusbuster is hun eerste project.

Voordat de site officieel van start ging, was er al een proefversie online. Die trok, gedurende de maand januari, zo'n elfhonderd bezoekers. Klusbuster.nl wil zo laag mogelijk in de markt zitten. De nadruk ligt er niet op megagrote verbouwingsprojecten, maar op allerhande werkzaamheden in en om het huis. Zo stuitte wij bij ons eerste bezoek op een opdrachtgever die, voor vijftig euro, iemand voor al zijn strijkwerk zoekt. Rubriek: helpende hand. "Je hoeft niet per se een ervaren klusser te zijn om bij ons je diensten aan te kunnen bieden. Ook je tante die niets te doen heeft, kan op de opdrachten reageren. Na het uitvoeren van een klus, krijgt de klusser een referentie waarmee hij of zij zich kan onderscheiden van andere klusser," zegt Janzen.

Het idee van Janzen mag dan al dik twee jaar oud zijn, Klusbuster is niet de eerste in zijn soort. Medio vorig jaar begon Leadz.nl met een website waar bedrijven - inschrijving bij de Kamer van Koophandel is verplicht - hun diensten kunnen aanbieden aan particulieren die op de site een advertentie kunnen plaatsen. Leadz is een initiatief van Jan van 't Klooster en Edwin Janssen.

Ze kwamen op het idee toen ze allebei bezig waren met een grote verbouwing, begin vorig jaar. "Voor een beetje verbouwing heb je zo veel verschillende vakmensen nodig: een electricien, een timmerman, een schilder, enzovoorts. Het kostte me ontzettend veel tijd om die allemaal te vinden. Dat moest simpeler kunnen, dacht ik toen," aldus Van 't Klooster. Van 't Klooster, die tegenwoordig een dagtaak aan zijn website heeft, zegt jaren gewerkt te hebben als interim-manager. "Ik werkte vooral veel voor bouwgerelateerde bedrijven. Daar kwam ik steeds mensen tegen die niet aan het werk gehouden konden worden, terwijl er zoveel werk is. Ik wil op deze manier de markt wat transparanter maken," aldus Van 't Klooster.

Leadz.nl is een Nederlandse website, maar dan wel eentje met een Engelse naam. "Een lead staat internationaal voor een tip die ergens toe leidt, vandaar de naam," zegt Van 't Klooster. De website trekt op dit moment zo'n 25.000 bezoekers per maand. Onlangs kwam de tweeduizendste aanmelding binnen. De verdeling tussen bedrijven die hun diensten aanbieden en consumenten die om diensten vragen is op dit moment ongeveer fifty/fifty.

In tegenstelling tot klusbuster.nl, dat vooralsnog gratis is voor adverterende klussers, betalen de bedrijven die een opdracht via leadz.nl binnenslepen een commissie van twee procent, met een maximum van duizend euro. Bedrijven waarover klachten binnenkomen, worden van de site gegooit. "Zo'n site staat of valt bij de goede naam, we doen er alles aan om die te beschermen," zegt Van 't Klooster. Nog een site waar klussers en adverteerders gekoppeld worden: Werkspot.nl. Deze site staat sinds november vorig jaar op het net. Het is een initiatief van Freshheads, een Brabants bedrijf dat internetsites ontwikkelt. Joost Gielen, van Freshheads, kwam begin vorig jaar op het idee toen hij een aantal Duitse websites met dit principe ontdekte. "We zagen dat er op dat moment in Nederland nog niets was op dat gebied en toen hebben we werkspot opgezet," aldus Gielen. Net als op klusbuster is werkspot.nl voorlopig nog gratis. Gielen hoopt zijn geld te verdienen met advertenties op de site.

Op de genoemde websites, behalve op klusbuster.nl - dat zich enkel op klusjes in en om het huis richt - kunt de zoeker

doorgaans veel meer vinden dan een klusbedrijf. Zo bieden ook advocaten, schoonmakers, chauffeurs en administratief medewerkers online hun diensten aan. Om maar wat te noemen.