

In zee met Boma

BBM/VAN DER WEKKE
SCHOONMAAKDIENSTEN
BEWAAKT BUDGET ONLINE

tekst Rondald Bruins

Een webshop met schoonmaakartikelen kan in beginsel iedereen maken, constateert Boma. Een systeem met budgetbewaking en goedkeuringsprocedures is andere koek, meent de van oorsprong Belgische leverancier van middelen en materialen.

Het gecombineerde bedrijf BBM en Van der Wekke Diensten is een tevreden gebruiker van het zogeheten DosDob Online-systeem van Boma. Dit is een online bestel- en managementsysteem voor de aanschaf van schoonmaakmiddelen, -machines en materialen. Gebruikers van BBM/Van der Wekke kunnen tot een vooraf bepaald geldbedrag bestellen via het bestelsysteem. Mochten ze boven dat bedrag uitkomen, dan moet er goedkeuring verkregen worden van een leidinggevende. Vooraf krijgen medewerkers een budget toebedeeld, gebaseerd op wat ze in het verleden hebben besteld aan middelen en materialen. Het systeem zorgt ervoor dat facturatie automatisch gebeurt en deze heeft, in het geval van BBM/Van der Wekke, een digitale koppeling met administratiepakket NoCore. "Zo boeken we automatisch de facturen in", zegt technisch directeur Bob van der Wekke van het schoonmaakbedrijf. "Aansluitend kunnen we ook de doorfacturatie aan de klant van bijvoorbeeld disposables uitvoeren." Het systeem biedt het schoonmaakbedrijf volgens Van der Wekke gemak, maar vooral ook controle over de bedragen die de deur uit gaan. "Dat voorkomt verrassingen achteraf", stelt de directeur.

Typisch familiebedrijf

Van der Wekke is een typisch familiebedrijf, zoals er vele bestaan in de schoon-

maakbranche: mouwen opstropen, hard werken voor de klanten en groeien met behulp van mond-tot-mondreclame. "Mijn vader is zijn hele leven actief geweest in de schoonmaakbranche. Het vak is ons met de paplepel ingegoten", zegt adjunct-directeur Mady van der Wekke. "Ons bedrijf bestaat sinds 1980. We zijn gestart als glazenwassersbedrijf met een kantoor aan huis. En dat is uiteindelijk uitgegroeid tot een schoonmaakbedrijf met allerlei disciplines. Van industriële reiniging en kantoor schoonmaak tot aan glas en gevel... Dit alles vanuit één gedachte: nee kennen wij niet." Van der Wekke pakte in onderaanneming al tientallen jaren werk voor BBM op. "Acht jaar geleden zijn we nauwer gaan samenwerken met BBM en dat resulteerde in een overname door BBM." Daarmee zijn volgens Bob en Mady twee gelijkgestemde bedrijven met een landelijke dekking samengegaan. "Er staan voor je klanten en je mensen. Dat vonden we terug bij BBM. Dat betekent bijvoorbeeld normale offertes neerleggen, waar onze medewerkers in de praktijk wat betreft uren fatsoenlijk mee uitkomen", zegt Bob van der Wekke. In totaal werken er 360 medewerkers. "Daarmee zijn we een



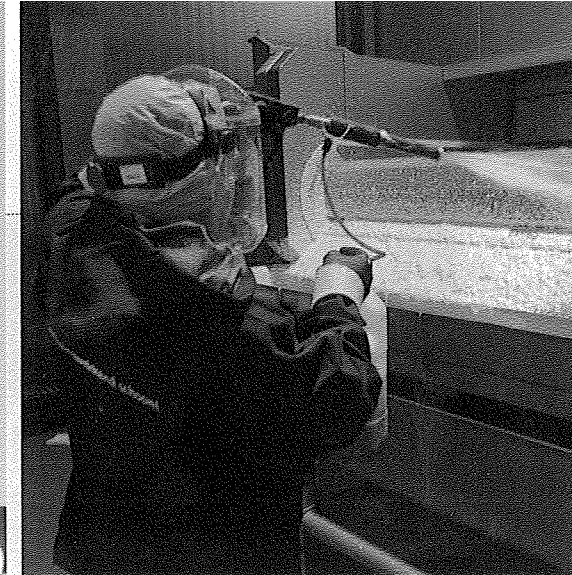
"Er staan voor je klanten en je mensen betekent bijvoorbeeld normale offertes neerleggen, waar onze medewerkers in de praktijk wat betreft uren fatsoenlijk mee uitkomen."

speler in de middenmoot", duidt Mady van der Wekke. Het van oorsprong Belgische Boma (borstels en matten) bestaat sinds 1974. Het is in België een bekende naam, maar in Nederland heeft de leverancier nog geen leidende positie. Boma deed in 2002 zijn intrede in Nederland en werd in het begin vertegenwoordigd door Marcel van Amen (tegenwoordig eigenaar van Ewepo Reinigingssystemen). Dat was ook de eerste contactpersoon van Van der Wekke. In 2005 werd Harderclean in Biddinghuizen overgenomen. "Niet alleen om een magazijn in Nederland te hebben, maar ook om in omzet te groeien", zegt Guus Nieuwlaat, technisch commercieel consultant. In mei 2012 zette Boma met de overname van Helder Reinigingsproducten uit Panningen (Noord-Limburg) een volgende stap op Nederlandse bodem. "We zijn nu een organisatie met 35 medewerkers in Nederland", constateert Nieuwlaat. "We behalen twintig procent van de omzet van de totale Boma-groep." De ambitie is om binnen nu en vijf jaar in de top drie leveranciers van Nederland te komen. "Nederland heeft een veel grotere schoonmaakmarkt dan België. Meer in-

woners, meer schoonmaakbedrijven... Maar om onze ambitie waar te maken, moeten we eerst het ons geschenken vertrouwen waarmaken."

Van a tot z

Schoonmaakbedrijven van a tot z voorzien van middelen en materialen... Dat wil Boma doen. Nieuwlaat: "Maar dat zeggen meer leveranciers. De extra toegevoegde waarde zit in ons private label pakket, waarop onze naam prijkt. Daarmee willen we onze kwaliteit waarborgen. Je loopt dan nog wel eens tegen het probleem aan dat een klant per se een bepaald merk wil. Wij zijn ervan overtuigd dat we minstens dezelfde kwaliteit kunnen bieden. Dat zeggen we tegen zo'n klant: probeer ons product eens uit. Maar feit is wel dat we ons dan moeten bewijzen. Dat vind ik niet meer dan logisch. Het grote voordeel van eigen producten is dat we onafhankelijk zijn en snel kunnen inspelen op marktontwikkelingen." De catalogus van Boma is opgebouwd uit tien productgroepen, waarvan chemie en disposables logischerwijs de meest verkochte zijn. Inside sales manager Bert Osselaer: "Materialen en middelen zijn maar een klein percentage van de

**Digitaal**

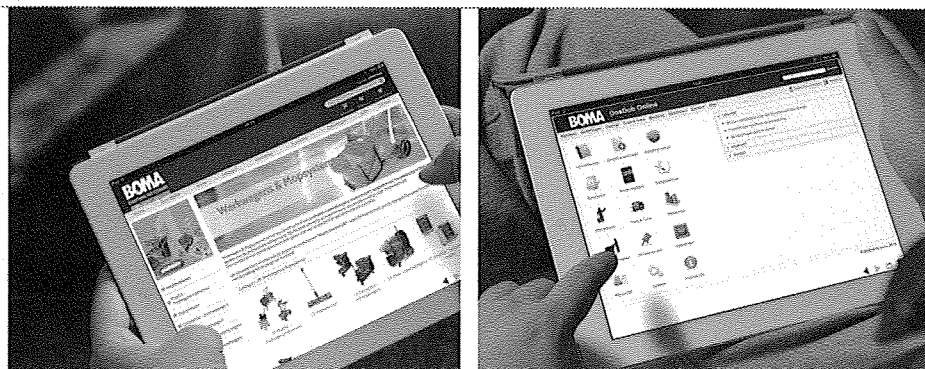
- www.boma.be/nl
- www.wekke.nl
- www.dosdob.eu

In het kort

- DosDob Online-systeem van Boma
- Case bij BBM/Van der Wekke
- Digitale koppeling met administratiepakket
- Controle over bedragen die de deur uit gaan
- Historie van reinigingsmachines inlezen

kosten van een schoonmaakbedrijf. Die materialen en middelen moeten van topkwaliteit zijn, maar tegelijkertijd is het van belang dat medewerkers, de grootste kostenpost van een schoonmaakbedrijf, zo min mogelijk met rompslomp om te bestellen bezig zijn." Dat is meteen de link naar het DosDob Online-systeem. Osselaer: "Gemak en controle is datgene wat we bieden aan onze klanten."

BBM/Van der Wekke had twaalf leveranciers, waarvan de facturen verwerkt moesten worden en waar ook doorfactureren naar de klant voor moest plaatsvinden. Mady van der Wekke: "We deden op veel plekken inkopen en bestellingen, maar dat was niet erg efficiënt. Toen we begonnen met Boma, --



"Orders rollen in één keer door naar ons magazijn, waar we ze uit de schappen selecteren."

'Vrijwel iedereen kan een webshop beginnen. Dat is de kunst niet'

hebben we nog wel twee leveranciers behouden, omdat die contacten al zo lang bestonden." Boma startte met een inventarisatie, waarin ze bekeken wat de dagelijkse benodigde middelen en materialen waren. Osselaer: "Ook om het budget per leidinggevende vast te stellen." Boma levert talloze materialen en machines aan BBM/Van der Wekke, van keukendieptereiniger tot aan beschermingsmiddelen en borstels. Mady van der Wekke: "Het assortiment is groot. We verkopen zelf geen nee en dat doet Boma ook niet. Dat verwacht ik ook van hen. Als we een vraag stellen, krijgen we dezelfde dag antwoord. We kunnen offertes die we door moeten zetten in offertes naar onze klanten toe bij wijze van spreken knippen en plakken." Daarnaast komt Guus Nieuwlaat of één van zijn collega's graag naar BBM/Van der Wekke toe om bijvoorbeeld een test voor vloeronderhoud ("toch het zorgenkindje van de schoonmaak") uit te zetten of te adviseren over sanitaire dieptereiniging. "Digitale dienstverlening is goed, maar slechts ter ondersteuning van het face-to-face contact", zegt Osselaer.

In één keer door

Het systeem is via een webbrowser te benaderen en is gekoppeld aan het ERP-systeem van de groothandel. "Orders rollen in één keer door naar ons magazijn, waar de orders uit de schappen worden geselecteerd." Bij BBM/Van der Wekke hoeft geen software te worden

geïnstalleerd, benadrukt Nieuwlaat. "Ze loggen in via een internetsite waar desgewenst het logo van het schoonmaakbedrijf kan komen te staan. Het DosDob Online-systeem is in huis door ICT'ers van Boma ontwikkeld. Nieuwlaat: "Dat biedt ons de mogelijkheid het systeem continu door te ontwikkelen op basis van ervaringen van gebruikers, zoals BBM/Van der Wekke." Zo is de mogelijkheid in het leven geroepen de historie van reinigingsmachines in te lezen. Denk aan gegevens over ingezette uren, kilometers en laatste onderhoudsbeurt. Nieuwlaat: "Dat is bijvoorbeeld handig als je merkt dat een zitschrobzuigmachine al voor meerdere keren achter elkaar onderhoud nodig heeft. Je kunt dan als schoonmaakbedrijf sturen. Hoe intensief wordt de machine gebruikt? Heeft de gebruiker van de machine een training nodig omdat de machine verkeerd wordt ingezet? Moet er vaker onderhoud gepleegd worden?" Inzicht, budgetbewaking en controle over het bestelproces. Dat is precies waar BBM/Van der Wekke behoefte aan heeft, zeggen Bob en Mady. Boma gaat daarin volgens hen verder dan de meeste groothandels. Nieuwlaat tot slot: "Vrijwel iedereen kan een webshop beginnen. Dat is de kunst niet. Maar een systeem met budgetbewaking en goedkeuringsprocedures is andere koek. Daar bieden we echte toegevoegde waarde. Daarmee zijn we veel meer dan alleen leverancier." ● --

Advertentie

GREENSPEED®

NORDIC ECOLABEL

383 019

Greenspeed Original

Voor België: www.boma.eu

Diversey

Gaat ú het verschil op de vloer maken?

Diversey biedt volledige ondersteuning, producten en materialen om uw dienstverlening te laten slagen. Van opleiding vooraf tot ondersteuning op locatie met de juiste systemen en methodes om de verwachting van uw klanten te overtreffen!

Maak het verschil met de vloerenacties van Diversey.



Informeer bij uw accountmanager of official dealer van Diversey!

www.diversey.com

DIMENSIO

de zakkenspecialist



klimaatneutraal

OUD IS NIET OUT!

Tekort aan menskracht maakt leeftijd onbelangrijk

Waar halen wij in de toekomst onze medewerkers vandaan? Nu gelden de economische wetten, maar straks de demografische. Want dat de beroepsbevolking als gevolg van de ontgroening en vergrijzing in Nederland structureel vermindert, is een feit. Ook is het een vaststaand gegeven dat de verzorging aan het bed niet naar India kan worden verplaatst en dat menig jongere zijn neus ophaalt voor technische functies of beroepen waarbij de handen vuil kunnen worden. Hoe gaan organisaties het verlies aan kennis en ervaring van de babyboomers, die massaal de arbeidsmarkt gaan verlaten, opvangen? Het in dienst nemen van schoolverlaters is vaak een ontoereikende maatregel om medewerkers die met pensioen gaan (op hun 67e?) te vervangen. Organisaties moeten zich daarom nu al mobiliseren om klaar te zijn voor de war for talent.

OVERSPOELD DOOR SCHAARSTE

Auteurs Jacco van den Berg
en Richard Jongsma
ISBN 9789013106268
Prijs € 43,95 excl. btw

vak media net

Bestellen:
www.vakmedianetshop.nl/overspoeld

