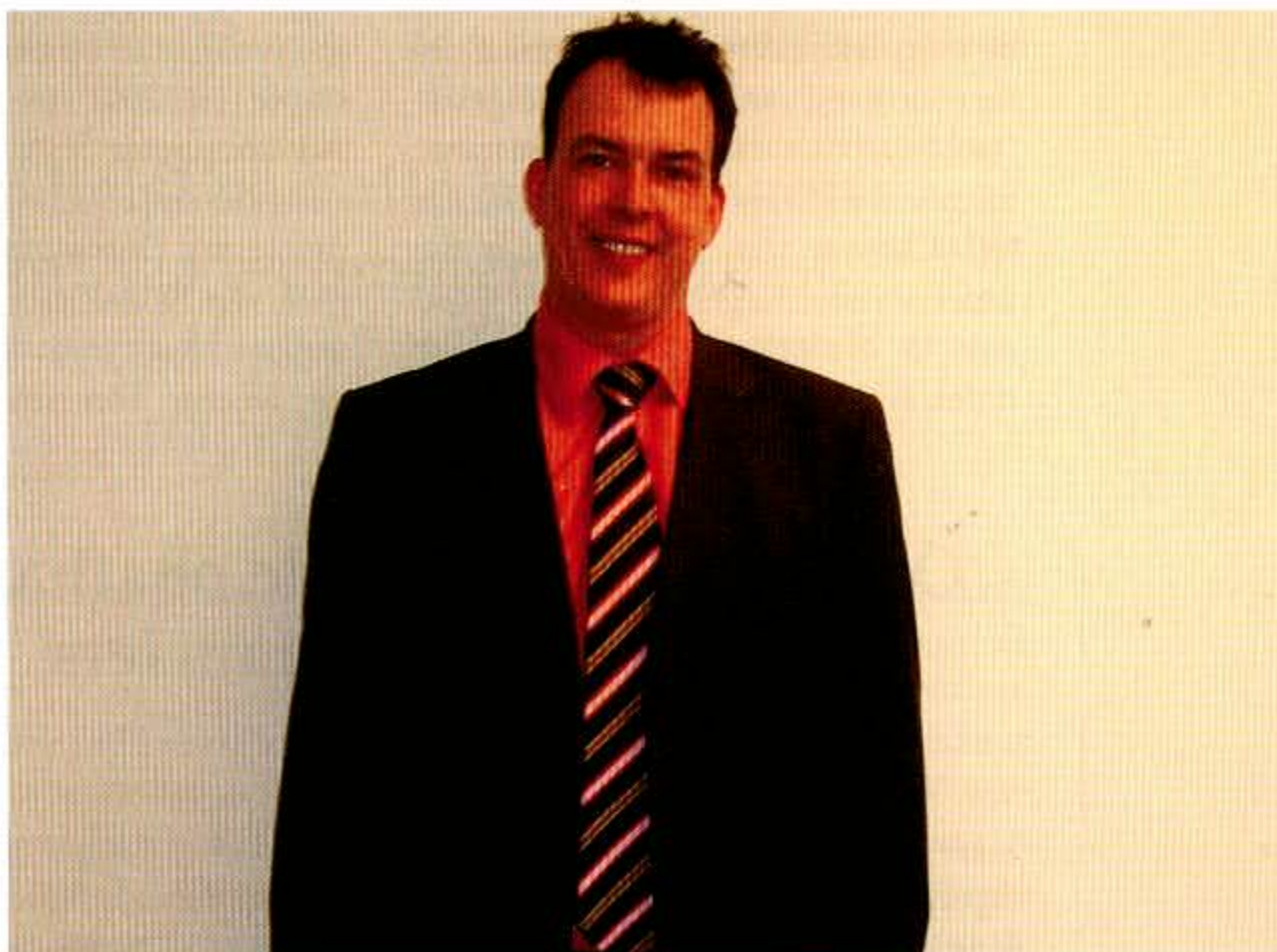


Boma Nederland BV: een voorzichtige start

Het segment handelsondernemingen op de markt van leveranciers van schoonmaakproducten is lang een Nederlandse aangelegenheid geweest. Totdat anderhalf jaar geleden het Duitse Igefa via een deelneming in Hazet uit Zaandam van zich deed spreken. Inmiddels wordt die markt nu ook betreden door Belgen, via Boma Nederland BV.

Dick van Zomeren



Marcel van Amen, ex-Nilfisk Advance is nu verantwoordelijk voor de gang van zaken van Boma in Nederland

Stijn Wildiers, afgevaardigd bestuurder van Boma in Antwerpen: 'Wilt u het alstublieft niet zo opschrijven dat men de indruk krijgt dat wij Belgen denken: we zullen ze in Nederland wel even leren hoe je in deze sector moet werken? We gaan het namelijk langzaam doen. Stap voor stap en in eerste instantie met de nadruk op Zuid-Nederland. We starten niet groots met meteen een eigen vestiging en veel mensen. Daar zijn we wel toe in staat, maar dat is niet onze keuze.'

Boma is gevestigd aan de Noorderlaan in het Antwerpse havengebied. In een magazijn van 10.000 vierkante meter zijn bijna 5000 artikelen en machines voor schoonmaakonderhoud opgeslagen, verdeeld over tien productgroepen. De omzet van deze handelsonderneming bedroeg vorig jaar 24,7 miljoen euro (in 2003 22 miljoen euro), wat ongeveer het dubbele is van de grootste collega in Nederland. Boma heeft circa zeventuizend 'actieve' klanten en biedt werk aan 80 personen. Het bedrijf heeft bovendien vestigingen Brussel, Battice (bij Luik) en Luxemburg.

Aan de omzet wordt voor 46 procent bijgedragen door verkopen aan schoonmaakbedrijven, 23 procent door de leveringen aan de overheid, gemeenten en openbare scholen, 10 procent door de industrie, 6 procent door

de gezondheidszorg, 4 procent door de foodindustrie, 2 procent door wederverkopers en 9 procent door overigen als theaters, conciërges en bioscopen.

Heden en verleden

Boma is opgericht in 1974, door Walter Bresseleers en Frank Wildiers. In 1996 volgde een *management buy-out*, waarbij de aandelen in handen kwamen van Luc en Marc Bresseleers (familie van de oprichter), Stijn Wildiers (een zoon van de medeoprichter) en Robin de Wolf. Gezien de sterke groei en de verhuizing naar de huidige locatie én het feit dat ook Marc Bresseleers uitgekocht wilde worden, ging de directie opzoek naar externe financiers. Als gevolg daarvan nam de investeringsmaatschappij Gevaert van de KBC Groep (de tweede bank- en verzekeringsgroep in België) vorig jaar een belang van 70 procent en de drie directeuren van elk tien procent.

Het management van Boma is nog erg jong, elk van hen moet nog 40 jaar oud worden. Stijn Wildiers (34) is verantwoordelijk voor marketing en P&O, Robin de Wolf (39) is verantwoordelijk voor sales en Luc Bresseleers (37) is chief executive officer.

E-commerce

De orderverwerking is bij Boma ver gaan geautomatiseerd. De helft van alle bestellingen komt al via e-commerce binnen en Wildiers zegt onomwonden dat gestreefd wordt naar een *paperless office*.

Staande voor het kantoor krijg je dan ook eerder de indruk bij een softwarebedrijf voor de deur te staan dan bij een leverancier van schoonmaakproducten. Men loopt met *headsets* op druk *handsfree* te bellen en degenen die wel achter hun bureau zitten, gebruiken twee schermen. Links komen de orders van de klant binnen, die meteen rechts worden verwerkt in een digitale opdrachtbon voor het magazijn en de distributie. Een binnenkomende fax gaat meteen digitaal naar de betreffende verkoper en gewoon papier lijkt inderdaad helemaal in de ban te zijn gedaan.

Op die manier worden maandelijks zesduizend leveringen gestuurd en begeleid, waarvan 95 procent binnen drie dagen bij de besteller is. Dat gaat voor de helft door middel van een vaste transporteur, de andere helft met eigen vervoer, via veertien vracht- en bestelwagens. Met levering 'per werf tot in het kuishokje' heet dat in onnavolgbaar >

Vlaams, of wel per object, tot in de werkkast.

De basis voor die digitale verwerking is het Dos-Dobsysteem. Een bestelsysteem dat door Boma ooit is ontwikkeld op verzoek van ISS in België, nog altijd hun grootste klant. Het systeem biedt de mogelijkheid te bestellen, maar ook de voortgang van de order te volgen (*e-track & trace system*) en maakt het mogelijk per object vast te stellen wat de materiaalkosten zijn. Dat laatste is niet uniek en een dergelijk systeem wordt ook in Nederland gehanteerd. Wel uniek is dat Boma de benodigde soft-

den om onze belangen in Nederland te dienen. Dat is Marcel toch alleszins.'

Een verwijzing naar Marcel van Amen (39), die Boma Nederland BV gestalte moet gaan geven. Van Amen werkte acht jaar lang bij het Deense concern Lego, vervolgens kwam hij via Ewepo in Zwolle in de schoonmaak terecht en stapte in 2001 over naar Nilfisk-Advance waar hij tot eind vorig jaar verantwoordelijk was voor sales & marketing. De overname en samenvoeging van Nilfisk met Alto leverde een dubbelfunctie en dus een reorganisatie op, waarop Van Amen per december

'Ons sterkste punt is de onafhankelijkheid van leveranciers'

ware aan de schoonmaakbedrijven en eigenschoonmaakdiensten ter beschikking stelt. Met groot succes, want zes van de schoonmaakbedrijven uit de Belgische top-10 werken met het Dos-Dobsysteem.

Nog geen vestiging

Binnen de directie van Boma leefde al langer de wens om ook in Nederland de markt op te gaan. Luc Bresseleers zei vier jaar geleden al: 'Het kan best zijn dat we het vandaag of morgen wel doen.' Sterker nog, het is gisteren al gebeurd, want per 1 maart 2005 is een Boma Nederland BV operationeel. Stijn Wildiers: 'Ik vertel geen geheim als ik zeg dat we al enkele jaren dachten over een vestiging in Nederland. Maar we hadden geen tijd en geen geld. Dat laatste is thans geen probleem en tijd maken we nu. Bovendien denken we nu de geschikte man te hebben gevon-

den om onze belangen in Nederland te dienen. Dat is Marcel toch alleszins.'

2004 het in Almere gevestigde bedrijf verliet. Boma is Nilfisk-Advance-partner en regelmatige contacten tussen de directie van Boma en Van Amen hebben geleid tot zijn recente aanstelling als eerste man in Nederland voor het Belgische bedrijf. Het gerucht dat Boma in de omgeving van Utrecht een vestiging zou openen, deed al enkele weken de ronde. Maar dat deel van het verhaal klopt niet. Stijn Wildiers: 'Onze Nederlandse BV is administratief gevestigd in Roosendaal, maar daar komt geen operationeel centrum. Wie dat nummer belt, wordt automatisch doorgeschakeld naar Antwerpen. Er komt voorlopig ook nog geen grote opslag van Boma in Nederland.' Marcel van Amen: 'We concentreren ons eerst op schoonmaakbedrijven en eigen schoonmaakdiensten in zuidelijk Nederland, die snel vanuit Antwerpen kunnen worden bevoorrad. Voor de rest van Nederland maken we gebruik van onze vaste distributeurs in Utrecht en Meppel die als HUB functioneren om de order te leveren tot in de werkkast.'

Mogelijkheden

Volgens Van Amen leveren de volumes waarin bij Boma wordt gedacht een volstrekt onafhankelijke positie ten opzichte van leveranciers op. 'Boma is zo groot, dat we de vrijheid hebben zelf te kiezen welk product we de klant kunnen aanbevelen. Daarin onderscheiden we ons van andere handelsondernemingen. Machines laat ik buiten



Het 10.000 m² grote complex van Boma in het Antwerpse havengebied

beschouwing, daar is het vrijwel alles Nilfisk wat de klok slaat. Alleen wat Nilfisk niet heeft, betrekken we van een ander, dat is hooguit tien procent. Wat de reinigingsmiddelen betreft, hebben we uiteraard sterke A-merken, maar daarnaast is er altijd een voordeliger alternatief: het huismerk Trio. Je hebt natuurlijk gelijk, wat brengt het om de zoveelste leverancier van een A-merk te worden? Vandaar dat ons eigen merk in Nederland een speerpunt wordt. Samen met ons distributiesysteem en de e-commerce.'

Was de gedachte niet verleidelijk om in Nederland meteen een pand op een zichtlocatie te huren met op de gevel heel fors de naam Boma? Wildiers: 'Nee, dat is nu nog niet effectief. We willen in Nederland eerst enige omzet gaan boeken en doen dat stap voor stap. De zaak zou alleen in een stroomversnelling kunnen raken als we een

Advertentie

10 JAAR MICROVEZELSYSTEMEN!



MGS INTERNATIONAL 070 - 345 87 37
WWW.GREENSPEED.INFO

bestaande handelsonderneming overnemen. We weten dat er wat dat betreft in Nederland mogelijkheden zijn en houden onze ogen open. Maar vooralsnog steunen we de verkoop liever van hieruit. Als je met succes vanuit Antwerpen het zuiden van België kunt bedienen, dan kun je dat ook richting noorden naar zuidelijk Nederland.'

People business

De schoonmaak is een bedrijfstak waar het ook sterk draait om het gunnen van opdrachten aan bepaalde leveranciers. Als het een *people business* is, dan geldt dat evenzeer wat de relatie schoonmaakbedrijf/productleverancier betreft. Wildiers: 'Dat is zeker zo. Daarom zal je wat Boma in Nederland betreft eerder een groei van het *sales team* zien dan van het aantal vestigingen. Men moet ons kennen en waarderen. De logistieke kant van de zaak is gemakkelijker op te lossen.'

Eerst het Duitse Igefa, nu de Belgen: de traditionele markt in Nederland verandert snel. Alleen in België is alles de rust

zelve, na Boma komt een hele tijd niets. Ook geen buitenlandse concurrentie. Van Amen: 'Die markten zijn ook onvergelijkbaar. In Nederland is alles veel meer in beweging. Daar is sprake van enkele landelijke en ook sterke regionale leveranciers, terwijl er nu ook grotere internationale partijen op de markt

Marcel van Amen: 'Drie zaken. Onze *private label-producten* van Trio, ons distributiesysteem en de al genoemde e-commerce. Hoewel ik beseft dat dat laatste pas te effectueren is als een schoonmaakbedrijf besluit gebruik te gaan maken van ons Dos-Dobsysteem. In de aanloopfase is ons sterkste punt

'De helft van alle bestellingen komt via e-commerce binnen, er wordt gestreefd naar een paperless office'

komen. Het is een logische ontwikkeling dat Boma daarbij aansluiting zoekt.'

Dat kan zijn. Maar in Nederland zijn tenminste 150 handelsondernemingen met schoonmaakproducten die landelijk, regionaal of lokaal zijn georiënteerd. Wat voegt Boma toe om daartussen een plaats te veroveren?

de onafhankelijkheid ten opzichte van leveranciers. Boma bepaalt de koers. In België bestaat 70 procent van de professionele reinigingsmiddelen uit private label-producten en 30 procent uit A-merken. In Nederland is die verhouding precies andersom. Dáár liggen voor Boma Nederland de kansen.'

(Advertentie)



training

advies

innovatie

"We hadden even een groot probleem, dachten we.

Onze facilitaire medewerker werd enige maanden geveld door ziekte.

Bovendien hadden we het idee dat ons schoonmaakcontract niet meer van deze tijd was. Wat te doen?

Een bevriende relatie vertelde ons over ATIR.

De medewerkers van ATIR hebben ons contract doorgelicht en ons tijdelijk op interimbasis bijgestaan.

Probleem opgelost en de continuïteit gewaarborgd."



Onafhankelijke intermediairs aangesloten bij de **VMS**

Advies-, Trainings- en Innovatie-instituut voor Reinigingsvraagstukken B.V.
Postbus 2218, 8203 AE LELYSTAD, Telefoon: 0320-267777, Fax: 0320-267779, E-mail: info@atir.nl