



ANTWERPS SCHOONMAAKBEDRIJF BESTORMT NEDERLAND

# 'Vergrijzing loodst Boma door crisis'

Met e-business avant la lettre is Boma in België uitgegroeid tot marktleider in schoonmaakoplossingen. Nu lonkt de Nederlandse markt. Begin mei nam Boma er Helder over. "Boma Nederland moet groter worden dan Boma België."

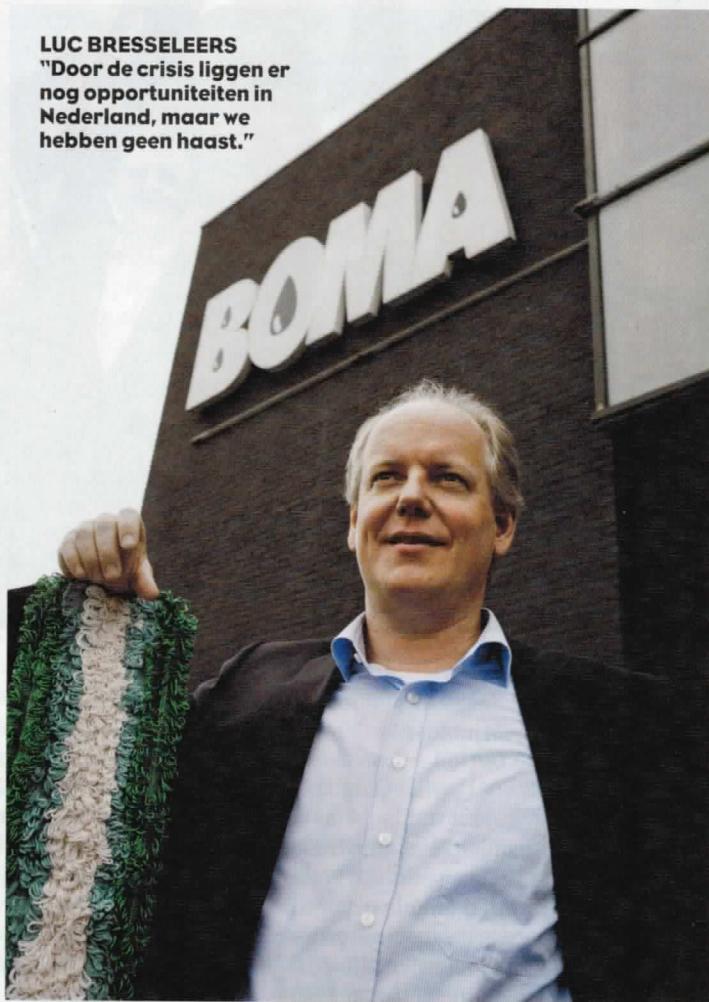
JOCHEN VANDENBERCH, FOTOGRAFIE KENZO DE BRUYN

**L**uc Bresseleers, de CEO van Boma, is de vanzelfsprekende vraag voor: "Ja, er is een link met Balthazar Boma van FC De Kampioenen. De broer van Pol Goossen, die Frank Bomans speelt in Thuis, werkt hier al 25 jaar als vertegenwoordiger. Pol was destijds betrokken bij het scenario van de eerste afleveringen van FC De Kampioenen. De scenaristen zochten nog een naam voor de firma van de voorzitter en toen dacht Pol aan zijn broer die hier werkt. De scenaristen vonden dat het goed bekte en vroegen of ze de naam mochten lenen. Natuurlijk mochten ze dat. Wij konden toen niet weten dat de serie zo'n succes zou worden. Nu, voor ons is dat alleen maar goede reclame gebleken. De mensen moeten de naam Boma maar één keer horen om hem te onthouden. Ook in Nederland, waar FC De Kampioenen ook wordt uitgezonden, werkt het. Dat er bij de bestellingen van tijd tot tijd eens een kilo worst staat, nemen we er met de glimlach bij."

De naam Boma komt van de kernactiviteit van het bedrijf dat Walter Bresseleers en Frank Wildiers in 1974 oprichtten: de verkoop van borstels en matten. Nu, 37 jaar later is het bedrijf onder leiding van Luc Bresseleers, Stijn Wildiers en Robin de Wolf in België uitgegroeid tot de grootste conceptaanbieder van materialen, middelen en machines voor de professionele schoonmaak.

Het Antwerpse bedrijf is bovendien goed op weg om ook de Nederlandse markt te veroveren. Begin mei nam Boma het Nederlandse Helder over, een schoonmaakgroothandel gespecialiseerd in de keukenhygiëne. Eerder, in 2006, had Boma bij onze noorderburen al een voet aan de grond gekregen met de

**LUC BRESSELEERS**  
"Door de crisis liggen er nog opportuniteiten in Nederland, maar we hebben geen haast."





overname van Harder Clean. "We wilden dat bedrijf gebruiken als springplank voor de Nederlandse markt", vertelt Bresseleers. "Maar de groei verliep trager dan we gewend waren. Na een moeizame start, zien we nu eindelijk resultaat."

Dankzij de overname van Helder verwerft Boma een toptienpositie in Nederland. "Het is onze ambitie over drie tot vier jaar in de top vijf te staan", stelt Bresseleers. "Met Helder heeft onze groep een jong en dynamisch bedrijf dat zich heeft toegespitst op keukenhygiëne. Hotels, rusthuizen, ziekenhuizen, scholen, enzovoort hebben allemaal een keuken die proper moet worden gehouden. Bij Boma België is het aandeel van keukenhygiëne in de omzet kleiner dan bij Helder. Daarbij komt dat het een sector is met bijzondere technologieën en regelgeving. Door de overname heeft Boma nu ook die knowhow in huis en kunnen we ze toepassen op de Belgische markt. Tegelijk kunnen we onze kennis als logistiek toeleveringsbedrijf voor de schoonmaak- en zorgsector uitrollen in Nederland."

### Bestellen per floppy

Boma dankt zijn bestaan aan het schoonmaakbedrijf ISS. Dat kocht zijn producten zelf in en beschikte over eigen magazijnen. Maar ISS wilde focussen op zijn kernactiviteit: schoonmaken. De zakenman Theo Dilissen, die toen CEO was bij ISS, vroeg Boma in 1990 het logistieke gebeuren over te nemen. Zo gezegd, zo gedaan, maar er was nog een probleem. Dilissen vond bestellen via fax te omslachtig en vroeg Boma een computerprogramma te schrijven om de dienstverlening te vergemakkelijken.

In 1990 was van Windows, laat staan van internet, nog geen sprake. Boma wierf IT'ers aan en kwam met DOS-DOB (Delivery On the Site - Delivery On the Branch). Voortaan kon ISS zijn bestellingen plaatsen per floppy die een koerier heen en weer bracht. Het klinkt prehistorisch, maar twintig jaar geleden betekende dat een immense adminis-

## "Het is onze ambitie over drie tot vier jaar in de Nederlandse top vijf te staan"

Luc Bresseleers

tratieve vooruitgang. Boma besloot al snel DOS-DOB te vermarkten en vandaag is het – in een hedendaagse versie – een begrip in de schoonmaakwereld.

"Ook Nederland raakt nu overtuigd van onze manier van werken", aldus Bresseleers. "De Nederlandse markt van schoonmaakkroothandels ziet er heel anders uit. In België zijn er ongeveer 20 spelers, waarvan wij de grootste zijn. Nederland telt meer dan 120 schoonmaakbedrijven, waarvan de grootste niet eens de helft van onze omzet draait. Niet zelden hebben die bedrijfjes nog een eigen inkoopafdeling, magazijn en logistieke diensten. Net zoals in België twintig jaar geleden. Onze hedendaagse werkwijze, waarbij Boma de toelevering en logistiek op zich neemt, is efficiënter en goedkoper. In Nederland beseft men dat nu ook."

Daar ligt dus nog een enorme groeimarge voor Boma. Nu de overname van Helder is gerealiseerd, wordt er op de Nederlandse markt druk gespeculeerd over welk bedrijf de Belgen als volgende overnemen. De crisis zet de schoonmaak onder druk. Het is een kostenpost waar bedrijven snel in snoeien als het wat minder gaat. Kleine schoonmaakbedrijfjes, zoals er veel zijn in Nederland, krijgen het daardoor moeilijk. "Er liggen dus zeker nog opportuniteiten voor ons in Nederland", beaamt Bresseleers. "Maar we hebben geen haast. Boma België is geworden wat het is dankzij een nuch-

tere, pragmatische aanpak en economische vooruitziendheid. We moeten nu niet beginnen te zweven en overschakelen op een agressieve strategie. Maar gezien de grootte van de markt moet Boma Nederland groter worden dan Boma België."

### Naar een bredere focus

Behalve in Nederland ziet Bresseleers voor Boma een enorme groeimarge in de vergrijzing van de bevolking. In 2010 stapte Boma daarom mee in een kapitaalverhoging van Hospital Logistics, een dochteronderneming van Gasthuisberg. UZ Leuven had alle aandelen in handen, maar voelde zich daar niet langer comfortabel bij. Boma verwierf zo 51 procent van de aandelen van Hospital Logistics dat in België en Nederland alle *consumables* toelevert aan zieken- en rusthuizen. Om zijn positie in de zorgsector nog te versterken, nam Boma in de zomer van 2011 nog het Limburgse Kitos over.

"Zoals gezegd kregen veel schoonmaakbedrijven een opdoffer door de crisis", verklaart Bresseleers. "Waar vier jaar geleden 40 uur werd gepoetst, is dat vandaag nog 30 uur. Dat heeft ons aan het denken gezet. We hebben onze focus verbreed. Door de vergrijzing groeit het aantal rust- en verzorgingstehuizen en die moeten allemaal schoongemaakt worden."

"Een oudere bevolking heeft ook meer nood aan gezondheidszorg, een sector waarin bovendien besparingen nodig zijn. Om kostenefficiënt te zijn, spitsen ziekenhuizen zich toe op hun hoofdtaak, namelijk zorg. Een ziekenhuis dat geen eigen voorraad hoeft te beheren, heeft geen magazijn nodig en stoot dus een flinke kostenpost af. De schoonmaak wordt bijgevolg uitbesteed en daar komt Boma in beeld. Ook de overname van Helder als specialist in keukenhygiëne past in die toekomstvisie. Want in al die rust- en ziekenhuizen moeten de mensen eten. De industrie gaat het volgens mij nog even moeilijk hebben, maar de vergrijzing loodst Boma door de crisis." ©