

# “Nilfisk Day” bij Boma

Boma nodigde op 23 juni de Belgische schoonmaakbedrijven uit op de ‘Nilfisk Day’. Het evenement vond plaats bij Nilfisk te Anderlecht (Brussel). Bezoekers kregen de kans om de nieuwste modellen te testen en te vergelijken. Er waren interessante aanbiedingen en uiteraard de nodige hapjes en drankjes voor de inwendige mens. Hoog tijd voor een goed gesprek met Stijn Wildiers, één van de drie aandeelhouders van Boma, over het bedrijf, de relatie met Nilfisk en ontwikkelingen in de markt.

TEKST: KOOS VAN DER LEI

“B eslissingen omtrent aankopen van reinigingsmachines werden in de eerste helft van dit jaar meer uitgesteld” stelt Wildiers. “Reinigingsmachines zijn investeringsgoederen en door de crisis wordt er meer gewikt en gewogen voor er besteld wordt. Maar schoonmaakbedrijven beseffen ook dat de aankoop van een reinigingsmachine nu meer dan ooit aan de orde is. Opdrachtgevers bekibbelen op de budgetten en men verwacht meer prestatie voor minder geld. Met het inzetten van moderne reinigingsmachines verhoog je je efficiency. Dit samen met het huidige economische klimaat verklaart waarom onze klanten steeds vaker kiezen voor renting formules. Het tast de liquiditeit niet aan en biedt optimale flexibiliteit. Al met al zijn wij optimistisch over de ontwikkelingen in onze markt.”

## BOMA-NILFISK

Hoe belangrijk is de relatie met Nilfisk voor Boma? “Nilfisk is belangrijk voor Boma maar dat geldt net zo goed in de andere richting. Nilfisk is voor ons in de loop der jaren uitgegroeid van een leverancier tot een loyale partner. Boma is voor Nilfisk trouwens de voelspriet naar de werkvloer voor hun researchafdeling : aanpassingen en ontwikkelingen van hun machines gebeuren mede op basis van onze

---

***“Al met al zijn wij optimistisch over de ontwikkelingen in onze markt”***

---

ervaringen op de werkvloer. Dankzij heldere afspraken zijn wij er met Nilfisk in geslaagd de Belgische markt te segmenteren. Afhankelijk van de activiteit van de klant koopt iemand bij Boma of bij Nilfisk. Nilfisk verkoopt rechtstreeks aan de segmenten ‘industrie, transport & opslag’, ‘bouw & constructie’ en ‘retail en parkingbeheer’. De segmenten ‘schoonmaakbedrijven’, ‘rust- en verzorgingsinstellingen’, ‘openbare instellingen’ en ‘scholen’ kopen bij Boma. Onze keuze destijds, intussen meer dan 10 jaar geleden, voor Nilfisk is een bewuste keuze geweest. We hebben de wereldmarktleider aan onze zijde die een totaaloplossing kan bieden aan onze klanten, van een stofzuiger tot een grote straatveger. Ons service-team is intussen 12 mensen sterk. Als we die optellen bij de service-monteurs van Nilfisk kunnen wij een unieke service-oplossing bieden aan onze klanten in de Benelux. In Nederland is Boma verdeler van Nilfisk-machines via haar 100% dochter Boma-Harderclean te Biddinghuizen.”

## NEDERLAND EN BELGIË: DE VERSCHILLEN

Boma is actief in Nederland en België. Wat ziet Wildiers als belangrijkste verschillen tussen de beide markten? “In vergelijking met België stellen we vast dat de markt van de handelondernemingen in Nederland meer versnipperd is. Onze staat van dienst in België is natuurlijk groter dan in Nederland omdat we hier al opereren sinds 1974. Wat mij opvalt is dat de markt met verschillende snelheden reageert op bepaalde trends in de schoonmaak. Zo boeken wij in België al enige tijd sterke resultaten met ons duurzaam en ecologisch schoonmaakconcept in samenwerking met fabrikant ECOVER. Veel openbare instellingen zoals gemeentebesturen pasten hun schoonmaakprogramma de afgelopen jaren aan en kozen resoluut voor een consequent, duurzaam concept met oog voor ecologie, ergonomie, economie en efficiency. We merken dat dit nu ook in Nederland, waar de schoonmaakmarkt veel meer is uitbesteed aan schoonmaakbedrijven dan in België, begint aan te slaan. Qua bestelgedrag merken we dat Nederland in verhouding zeer open staat voor online bestellen. Onze webshop werd daar snel opgepikt en frequent gebruikt.”

## MACHINERY-TOOL SOFTWARE

Op de Nilfisk Day introduceerde Boma ook de “machinery tool”, handige software waar praktische informatie over reinigingsmachines in kan worden opgeslagen, verwerkt



Stijn Wildiers, aandeelhouder van Boma, over de relatie met Nilfisk: "Nilfisk is belangrijk voor Boma maar dat geldt net zo goed in de andere richting. Nilfisk is voor ons in de loop der jaren uitgegroeid van een leverancier tot een loyale partner. Boma is voor Nilfisk de voelspriet naar de werkvloer voor hun researchafdeling."

en gepresenteerd. Wildiers: "De machinery-tool maakt deel uit van onze webshop en is dus 'web-based'. Onze ervaring met schoonmaakbedrijven leert dat het voor een verantwoordelijke een moeilijke klus is om het overzicht te bewaren en te controleren of een machine voldoende en juist wordt ingezet. Onze software geeft in één oogopslag een overzicht van het machinepark. Via handige grafieken ziet de klant, per object of per type machine, hoeveel kosten er al werden gemaakt en hoeveel uren per week de machine draait. Hij kan CE-fiches en informatiefiches per machine downloaden en een overzicht van de onderhoudscontracten raadplegen. Deze software is geschikt voor klanten die over meerdere machines beschikken die verspreid staan over verschillende locaties en die meer controle wil over de uitgaven per object en per machine. Ons IT-team heeft de software hier in huis ontwikkeld op basis van de ervaringen die wij opdoen bij onze klanten."

**INFORMATIE:**  
www.boma.be

Boma's "machinery-tool" software is specifiek ontwikkeld voor schoonmaakbedrijven. Met de software kan allerlei nuttige en praktische informatie geregistreerd worden over schoonmaakmachines. Bijvoorbeeld: Waar staat de machine? Wanneer werd het aangekocht? Wat zijn de onderhoudskosten? Hoeveel werkuren staan er op de teller? Al deze informatie wordt toegankelijk voor het schoonmaakbedrijf via deze praktische tool.

Artikelen	Omschrijving	Werk	Serie
0892824	Schroefzuigmachine BA 450 D		W03201
0892800	Schroefzuigmachine BA 450 D		01102124
0892800	Schroefzuigmachine BA 450 D		04200815
0892825	Schroefzuigmachine BA 530 D+		043711043
0892825	Schroefzuigmachine BA 530 D+		054820124
12804	Wasmachine Speed Queen Bkg		040913619
8087053020	Schroefzuigmachine BA410 comp.		051205467
8087122020	Schroefzuigmachine BA410 comp.		04441374
8087122020	Schroefzuigmachine BA410+ (70An)		080200666
911951	Seto doseerpomp Profiot 2-pomp		W036

Contractnr	Type Contract	Prijs	Begin	Eind	Status
244	Onderhoudscontract 1e-entel	€ 100121	22/04/2004	27/04/2009	Afgesloten
2474	Onderhoudscontract 1e-entel	€ 100121	28/04/2009	27/04/2013	Afslut

Bezielboom	Werk	Datum	Bedrijf	Status
14000	001	22/04/2004	€ 100.00	Factuur
157881	001	09/02/2008	€ 27.2	Factuur
1294424	001	10/02/2009	€ 121.20	Factuur
128108	001	28/12/2008	€ 0	Factuur
1212889	001	24/08/2008	€ 0	Factuur
1380750	001	20/05/2008	€ 22.6	Factuur
124542	001	12/02/2009	€ 228.78	Factuur
117040	001	06/12/2007	€ 10.18	Factuur
100094	001	06/12/2007	€ 77.04	Factuur
598124	001	09/12/2008	€ 111.0	Factuur
104708	001	07/12/2008	€ 0	Factuur
104677	001	10/10/2008	€ 180.78	Factuur
1052870	001	2/08/2008	€ 148.89	Factuur
997182	001	09/10/2008	€ 402	Factuur
100188	001	24/11/2008	€ 170.01	Factuur
842261	001	04/11/2008	€ 0	Factuur
952100	001	12/09/2009	€ 218	Factuur
900182	001	22/05/2008	€ 480	Factuur
87669	001	27/11/2008	€ 206.01	Factuur
881107	001	20/11/2008	€ 0	Factuur
894380	001	30/10/2004	€ 54.2	Factuur
842313	001	28/09/2004	€ 247.8	Factuur
821286	001	12/07/2004	€ 81.24	Factuur
811627	001	25/05/2004	€ 104.04	Factuur
802890	001	20/04/2004	€ 209.82	Factuur
78810	001	12/01/2003	€ 221.02	Factuur
898448	001	09/10/2002	€ 88.88	Factuur
804466	001	20/08/2002	€ 140.44	Factuur
82894	001	20/04/2002	€ 90.00	Factuur
617796	001	29/10/2002	€ 0	Factuur
852828	001	09/01/2002	€ 124.97	Factuur
88888	001	07/05/2001	€ 29.87	Factuur