

Een blik in de keuken bij een collega

In het jaar 1997 leerde Johan van Meijel het vak dierplaagbestrijding kennen. Hij begon een jaar later voorzichtig 'voor zichzelf'. In een paar jaar tijd groeide zijn bedrijf hard. Wat kwam hij tegen, waar liep hij tegenaan en hoe ziet hij de toekomst? Wij vroegen het hem.

BEGONNEN MET NIKS

Als vertegenwoordiger bij een dierplaagbestrijdingsbedrijf raakte Van Meijel al snel enthousiast voor de aspecten die het vak aantrekkelijk maken: het oplossen van klachten en de altijd variërende werkzaamheden. Een jaar later trok hij de stoute schoenen aan en begon in het oosten van het land voor zichzelf. Hij wilde zijn eigen ideeën ontplooiën, niet afhankelijk zijn van een baas, zijn eigen werktijden bepalen, ontdekken wat zijn capaciteiten waren en graag iets voor zichzelf opbouwen. Hij begon met niks: geen klanten, geen netwerk, geen medewerkers.



PARTTIME WERKT NIET

Het was moeilijk om een vaste klantenkring op te bouwen. Het sluiten van vaste contracten verliep aanvankelijk maar mondjesmaat. Uit veiligheidsoverwegingen was Johan parttime begonnen, maar dat bleek tegelijkertijd een beperking voor de groei, zo merkte hij later. 'Vanaf 2000 ben ik mij fulltime gaan bezighouden met het bestrijden van dierplagen. Mijn klantenbestand leverde toen net genoeg op om er van rond te komen. Vanaf het moment dat ik mijn dagen volledig richtte op de onderneming, merkte ik dat de groei sneller ging.'

VAKKENNIS: WAAR HAAL JE HET?

'Ik vond het destijds erg moeilijk om aan gerichte vakinformatie te komen over bijvoorbeeld houtwormverdelging en zwambestrijding. Je wordt vanzelf gedwongen om creatief te zijn, je bent in het begin echt op jezelf teruggeworpen. Later bouw je steeds meer praktische ervaring op.' In 2001 kon hij zijn klanten niet meer alleen bedienen en kwam de eerste fulltime kracht in dienst. Waar de nieuwe medewerker

zich volledig richtte op de uitvoering van de dierplaagbestrijding, kreeg Johan nu meer tijd voor acquisitie. Dat wierp zijn vruchten af, want in 2004 was de tijd rijp om een collegabedrijf over te nemen. Het rayon werd daardoor zo groot, dat Van Meijel een tweede vestiging in Apeldoorn opende. Binnenkort start hij met nieuwbouw tegenover Ikea Hengelo, langs de snelweg.

GROEI PROBLEEM: DE ORGANISATIE OP KANTOOR

'Toen ik meer medewerkers in dienst kreeg en snel groeide, was mijn grootste probleem de administratie van contracten, de facturering en de planning. Hoe hield ik de klantregistratie goed op orde? Binnen onze branche vond ik nergens kant en klare software die geschikt was voor een klein tot middelgroot dierplaagbestrijdingsbedrijf (tot 10 man).' Samen met AutoGrant automatisering heeft Van Meijel toen het pakket 'Clean up' ontwikkeld. Hij is er erg tevreden over. En collega's van hem ook.

'Clean up zorgt voor een veel betere registratie van contracten en eenmalige jobs. De planning uit de contracten is automatisch gekoppeld aan de werkbriefjes, zodat de medewerkers per keer de juiste werkinstructies meekrijgen. En de ingevulde bonnen zorgen weer voor een koppeling met de facturering.' Nu hij de complete administratie op kantoor geautomatiseerd heeft, is hij toe aan een volgende stap: het lokaliseren, registreren en scannen van uitgezet lokaas bij de klant.

DIENSTENPAKKET BEWUST GEVARIËERD

40% van het werk van Van Meijel is houtworm- en boktorbestrijding, voornamelijk voor aannemers, bouwbedrijven en woningcorporaties. De overige 60% wordt ingevuld met contracten bij bedrijven en instellingen in de preventieve sfeer. Indien nodig, brengt hij ook zelf bouwkundige wering aan. 'Nee zeggen, zal ik niet snel doen.' Gemeenten in de regio die geen dierplaagbestrijders (meer) in eigen dienst hebben, doen eveneens regelmatig een beroep op hem.

WAT WIL DE MARKT?

De grootste behoefte van de klanten is een snelle service, volgens Van Meijel. 'Vandaag bellen, gisteren langskomen.' Vaak is het probleem helemaal niet zo dramatisch, maar is het vooral het ongeduld dat er voor zorgt dat men à la minute geholpen wil worden. 'Ons beleid is: de klant is koning, dus spelen we in op zijn wensen met een razend-snelle bediening. Daar scoren wij heel goed mee.' Daarnaast moet ook Van Meijel inspelen op een verandering in de markt. 'Het moet allemaal professioneler, onder andere met behulp van barcodescanning van uitgezet lokaas. En dat is ook een goede ontwikkeling. Maar wordt dat ook betaald? De tarieven staan immers al onder druk en ongedierte mag geen geld kosten.' Van Meijel, lid van de AVO, hoopt dat een fusie tussen de NVO en AVO zal leiden tot een sterkere vertegenwoordiging van de branche. 'Ik ben er van overtuigd dat dit voor beide partijen beter is. En zeer zeker voor de leden.'