

Onlineverf.nl klaar voor verdere groei

30-10-2021 10:00



In de sfeervol aangeklede kantine van het nieuwe pand kijken bezoekers en medewerkers uit op het warehouse en de productieruimte. “Voor de inrichting daarvan hebben we een specialist ingehuurd, je kunt het immers maar één keer goed doen”, zegt Harmsen. “Daarbij hebben we ook al rekening gehouden met toekomstige groei. Daarvoor hebben we in het pand zelf ruimte, maar ook hebben we het terrein aan de achterzijde van dit pand aangekocht. Daar kunnen we nog een tweede pand van deze omvang bouwen.”



Efficiënte flow

In Hengelo worden alle bestellingen die via de webshop binnenkomen verwerkt en voorbereid voor verzending naar de klanten of één van de dertien winkels die inmiddels bij Onlineverf.nl zijn aangesloten. Harmsen: “Een groep van zo’n 30 medewerkers is in ploegendienst verantwoordelijk voor de orderpicking, het mengen van de verven, het verpakken van de producten en het verzendklaar maken van de orders. Daarvoor hebben we een mooie en efficiënte flow ontwikkeld.”

In het magazijn wordt met een warehousemanagementsysteem gewerkt. “Daardoor werken we papierloos en daar had ik best een hard hoofd in. Maar het werkt enorm efficiënt. Orderpickers hebben alle gegevens digitaal in een kastje en kunnen veel sneller werken omdat het systeem de meest ideale route door het magazijn berekent. Daardoor kunnen we met dezelfde mensen meer bestellingen afhandelen en is de kans op fouten geminimaliseerd.”



Motor van bedrijf

Gekoppeld aan de geheel vernieuwde webshop waaraan Harmsen momenteel volop werkt met zijn team, is Onlineverf.nl eind dit jaar helemaal klaar voor verdere groei. "Onze webshop is de motor van ons bedrijf en om de toekomstplannen mogelijk te maken, hebben we behoefte aan meer en andere functionaliteiten dan de huidige webshop biedt." Vooral in de dienstverlening naar de aangesloten winkels wil de franchisegever meer mogelijk maken. "Zo gaan we een dashboard ontwikkelen waarop iedere franchisenemer snel en overzichtelijk inzicht heeft in cijfers en eigen bestellingen. Daarnaast wordt de webshop veel sneller en worden assortimenten aangevuld."

Voordelen voor aangesloten winkels

Onlineverf.nl wil bestaande en nieuwe aangesloten winkels nog beter ondersteunen in de verkoop van verf en non-paint. "Het versterkt de samenwerking en de meerwaarde die wij hen bieden. Wij zorgen met een team van tien medewerkers aan de achterkant voor een online warme doorverwijzing naar de speciaalzaak van de ondernemer, die onze online marketing kan koppelen aan zijn eigen offline marketing. Daarmee zet hij zijn bedrijf snel en effectief op de kaart."

"We tonen online waar de klant zich kan melden voor advies, service en uiteraard een mooi assortiment door middel van diverse marketingtools. We kunnen vervolgens meten met store visits hoeveel klanten daadwerkelijk naar de fysieke winkel gaan. Uit die cijfers blijkt dat iedere franchisenemer maandelijks gemiddeld minimaal 150 klanten extra in zijn winkel krijgt. Dat zijn toch mooie aantallen!"

Vier winnaars

Een verklaring voor die explosieve stijging heeft Harmsen wel. “We onderscheiden vier consumentengroepen. Prijskopers die weten wat ze nodig hebben en voor het gemak van thuis bezorgd gaan, de creatieveling die kleuradvies en hulp in het klaren van de klus wil, de consument die niet weet hoe de klus geklaard moeten worden en de consument die direct aan de slag wil. Vooral de laatste drie groepen geven de voorkeur aan de fysieke winkel. Door de clicks en bricks te combineren en heb je vier winnaars: de winkelier, de webshop, de consument en de fabrikant.”

Om zich optimaal als verfspecialist te presenteren adviseert Onlineverf.nl franchisenemers om de doos met daarin de bestelling altijd te openen in het bijzijn van de klant. “Dan heb je als vakman meteen de mogelijkheid om advies te geven of bijvoorbeeld een kwast of roller bij de verf te verkopen.”

Aantrekkelijke kick-backfee

Voor alle bestellingen die in het postcodegebied van de aangesloten winkels rechtstreeks vanuit Hengelo naar de bestellers gaan, geldt dat franchisenemers bovendien een aantrekkelijke kick-backfee van de e-commerce ontvangen. “Ook verwijzen we via een flyer die we in de loop van 2022 bij de bestelling gaan meeleveren altijd naar de betreffende aangesloten winkel. Zo maken we van de online verkoop van verf geen bedreiging voor de fysieke winkels, maar een grote kans.”

Meer en andere klanten in winkel

Een uitspraak die **Rolf Engels** volmondig beaamt. Engels heeft drie verfspecialzaken in Amsterdam die allemaal aangesloten zijn. “Onze samenwerking bevalt heel goed. Onlineverf.nl heeft voor ons niet alleen veel meer, maar ook echt andere klantengroepen in de winkels gebracht. De internetkopers komen soms even snel hun bestelling ophalen, maar vaak willen ze ook wat extra informatie of advies. Die kunnen wij vanuit onze expertise bieden.”

Zeker tijdens de coronacrisis profiteerde Engels optimaal van de samenwerking. “In die periode kregen we soms wel honderd telefoontjes per dag, alleen van internetklanten. Met technische vragen of voor advies. Maar ook het aantal klanten dat de online bestellingen kwam ophalen in de winkel was enorm. Dat heeft ons als bedrijf veel opgeleverd”, zegt Engels, die merkt dat die groei blijft doorzetten. “Dat zegt veel over het succes van de formule.”

Win-win

Ook voor **Hans Hendriks** biedt het franchisenemerschap louter voordelen. “Onlineverf.nl is voor ons een perfecte manier om onze e-commerce in te vullen. Als ik dat zelf moet doen, krijg ik dat nooit op het niveau van Onlineverf.nl. Nu lift ik mee op het concept en hoef ik me geen zorgen te maken over de organisatie en ontwikkeling ervan. Echt een win-winsituatie voor ondernemers als ik.”

Hendriks is met zijn verfspecialzaak De Vakman in Utrecht aangesloten bij Onlineverf.nl. Ook is hij franchisenemer van Thuisin met een vestiging in Nieuwegein en Thuisin Heeman in Almere. “Ik ervaar een goede ondersteuning. Zoals de internetklanten bij ons terecht kunnen voor goed advies, kunnen wij vertrouwen op de vakkundige mensen van Onlineverf.nl. Wij merken in alles dat ook bij Onlineverf.nl de klant op nummer 1 komt.”

“Door de clicks en bricks te combineren en heb je vier winnaars: de winkelier, de webshop, de consument en de fabrikant.”

Merk Onlineverf.nl uitbouwen

Samen met Mark Brouwer en Hugo Eijkelkamp van de Comafin Groep wil Harmsen Onlineverf.nl de komende jaren verder uitbouwen. Het drietal startte twee jaar geleden Online Verf Franchise BV. "We willen het aantal aangesloten winkels nog veel verder uitbreiden. We zien mooie kansen in Nederland", zegt Harmsen. "Voorwaarde is wel dat ze mengmachines van Sikkens, Sigma en Wijzonol moeten hebben, zodat ze ook echt een verlengstuk van de webshop kunnen zijn en andersom. Daar helpen we de ondernemers desgewenst bij."

Onlineverf – Franchise BV, Hengelo (G), 085.112.02.02, klantenservice@onlineverf.nl, www.onlineverf.nl

Redactie