



Omzet na corona: 'n branche-aanpak!?

Discussiebijeenkomst

Samenwerking in textielreiniging

28 juli 2020 La Place De Meern

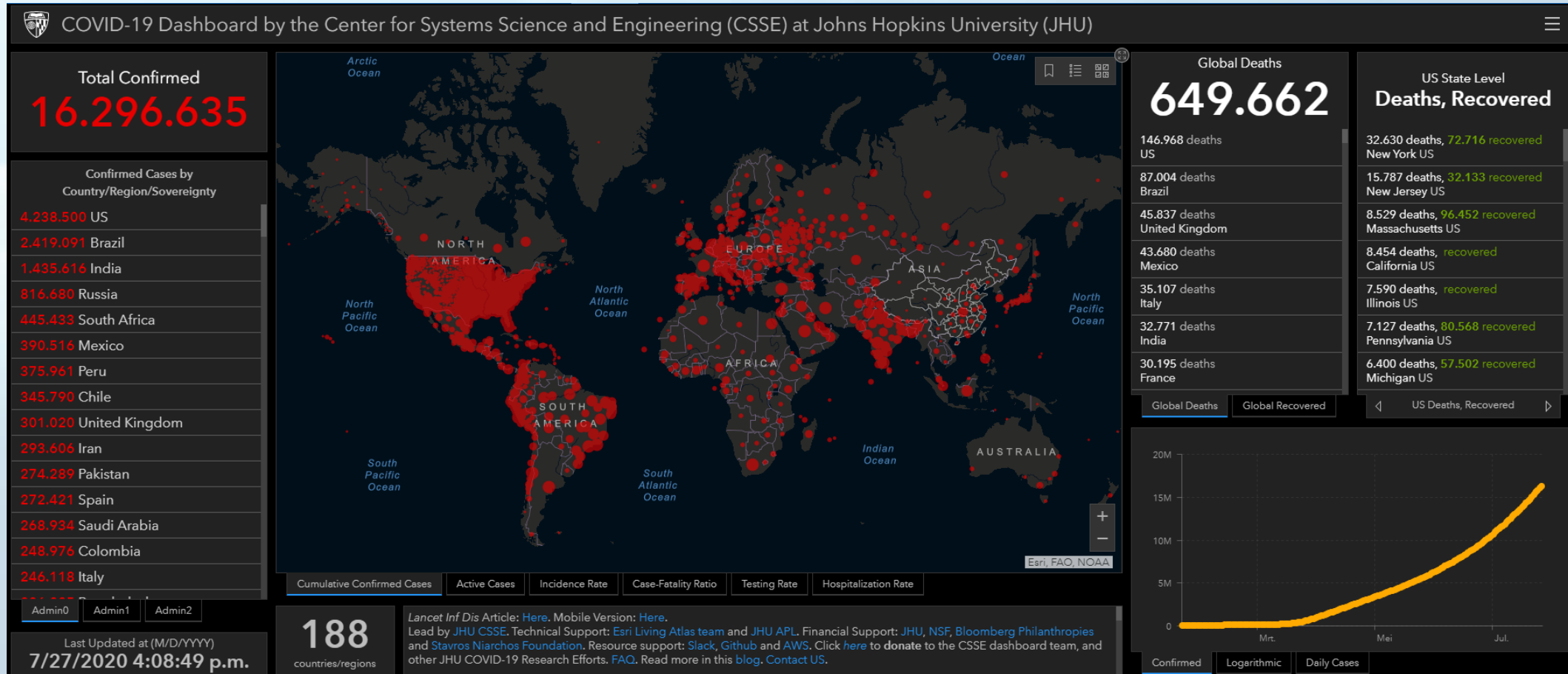
CORONA AFSPRAKEN VOOR DEZE BIJEENKOMST

- PERSOONLIJKE ONTMOETING
- HOUDT AFSTAND TOV ELKAAR
- 1,5 MTR TAFEL/STOEL
- HANDEN WASSEN
- MINIMALE LOOPBEWEGINGEN





CORONA AFSPRAKEN VOOR DEZE BIJEENKOMST





WERKWIJZE VANAVOND

- INVULFORMULIER; PERSOONLIJKE INTRO EN IDEEEN/SUGGESTIES
- KORTE INTRODUKTIES DEELNEMERS
- RUIMTE VOOR ALLE VRAGEN/ MOGELIJK NIET ALTIJD VOOR ALLE ANTWOORDEN
- ALLE INBRENG WORDT GENOTEERD EN MEEGENOMEN VOOR VERVOLG
- SHEETS VAN ALLE INBRENG STAAN OP WEBSITE NETEX
- NA VAKANTIE VOLGT VERSLAG EN TERUGKOPPELING SUGGESTIES

**OPBOUW SAMENWERKING VRAAGT VERTROUWEN
EN OPEN UITWISSELING !**

DOELSTELLINGEN BIJEENKOMST

- Inzicht in effecten Corona
- Praktische oriëntatie op veranderde marktvraag en marktomstandigheden
- Uitwisseling ideeën en Inzichten
- Bevorderen samenwerking
- Individuele wensen en/of ondersteuning

Resultaten ledeninventarisatie

Wij zijn in het bijzonder geïnteresseerd in;

	Percentage
• samenwerking met collega textielreinigers	65%
• samenwerking met klanten, toeleveranciers en/of derden	52%
• ontwikkeling van online dienstverlening	43%
• gezamenlijke reclame en PR	39%
• toepassing van innovaties	30%
• digitalisering en automatisering	26%
• COLLECTIEVE uitbesteding van productie	22%
• anders nl;	4%
Regionale logistieke afspraken maken; logistieke kosten wegen nu zwaar	

Resultaten ledeninventarisatie

Wij zouden graag in contact komen met;	Percentage
• succesvolle collega's uit binnen en buitenland	39%
• marketing deskundigen	35%
• overname kandidaten/bedrijfsmakelaars	35%
• financiële deskundigen	30%
• IT-specialisten	17%
• logistieke partners	17%
• anders nl;	



VOORSTEL RONDJE AANWEZIGEN:

- Type textielreinigingsbedrijf (o.a. omvang, doelgroepen, dienstverlening)
- Ideeën/suggesties gespreksonderwerpen
(Sommige reeds ontvangen)

Programma (1)

18.30 De corona textielreinigingsmarkt; marktkenmerken en effecten op bedrijfsvoering!

- Marktveranderingen
- Verwachte klantvraag
- Noodzaak omzetgroei en
- Vormen van dienstverlening
- Belang investeren in digitalisering en modernisering
- Voorbeelden succesvolle bedrijven

Programma (2)

19.00 Uitdiepen praktische opties

- A. Samenwerken aan centrale proces units,**
m.m.v. Niels Pols en Rob Hendriks
- B. Landelijke samenwerking app/on demand,**
m.m.v. Joost van Leeuwen
- C. Investering in branche software textielreiniging,**
m.m.v. Ronald van Vliet en Marcel Oldekotter
- D. Omzetvergroting textielreiniging? Hoe doe je dat?**
m.m.v. Ondernemersklankbord (verhinderd)



Programma (3)

19.45 Evaluatie opties gesprekken



Programma (4)

20.15 Financiering en bedrijfsovernames

m.m.v. Robert Claassen

1. Veranderende financieringsmarkt voor het MKB / Retail
2. De verschillende financieringsvormen voor een MKB / Retail ondernemer
3. De verschillende eisen van de financiers om te financieren
4. Wat voor een soort kopers zijn er (strategische kopers vs. management buy in/out).
5. Het realiseren van synergievoordelen door het samengaan van ondernemingen.
6. Hoe wordt de waarde van een onderneming bepaald: als eerste de bestaansrecht



Programma (5)

20.30 Samenvatting & afspraken vervolg

20.45 Aperitief

21.15 Afsluiting



De corona textielreinigingsmarkt; marktkenmerken en effecten op bedrijfsvoering! (18.30 uur)

- Marktveranderingen
- Verwachte klantvraag
- Noodzaak omzetgroei en
- Vormen van dienstverlening
- Belang investeren in digitalisering en modernisering
- Voorbeelden succesvolle bedrijven

VRAAG & ANTWOORD

Weinig omzet door coronacrisis, wat nu?

Onze stomerij heeft veel restaurants als klant. Sinds vorige week hebben wij te weinig omzet om vijf medewerkers aan het werk te houden. Ik ben blij met de aangekondigde noodmaatregelen van het kabinet. Maar waar moet ik beginnen?



HANS BIESHEUVEL

OPRICHTER ONDERNEMERSORGANISATIE ONL

Kijk eerst goed naar het noodpakket van het kabinet. Deze maatregelen zijn er voor alle ondernemers. Iedere ondernemer mag uitstel van belasting aanvragen bij de Belastingdienst. Dit geldt voor de inkomsten-, loon-, vennootschaps- en omzetbelasting (btw). Heb je te weinig werk voor al je medewerkers? Dan kun je gebruik maken van het Noodfonds Overbrugging Werkgelegenheid (voorheen: werktijdverkorting).

Maar bedenk wel: het noodpakket is in een zeer korte tijd geschreven. Geef de overheid de tijd om alles uit te werken. Daarna is het zaak om met z'n allen achter het beleid te gaan staan! Ga vervolgens in ge-

spreek met je zakenpartners om te kijken of ze kunnen helpen, zoals de verhuurder, financier, boekhouder of leverancier. Ondernemers moeten in deze moeilijke tijden ook voor elkaar klaarstaan. Het kabinet heeft vergaande maatregelen genomen, wij moeten dit voorbeeld volgen.

En ga daarna vooral door met ondernemen! Kijk of je op een creatieve manier aan nieuwe klanten kunt komen. Onderzoek nieuwe marketingmogelijkheden en samenwerkingen in de buurt. Samen komen we de crisis door!

Ook een vraag voor Hans Biesheuvel? Vragen@dft.nl



Marktveranderingen

- MONDIALE ECONOMISCHE CRISIS
- VRIJWEL ALLE SECTOREN GERAAKT
- LANGDURIGE AARD/LANGZAAM HERSTEL
- DIGITALISERING RAAKT OOK TRADITIONELE RETAIL HARD
- KWALITEIT/DUURZAAMHEID WORDEN STEEDS BELANGRIJKER
- WELVAART vs. WELZIJN
- STIJGENDE WERKELOOSHEID

IMF 25 June: New predictions suggest a deeper recession and a slower recovery

A deeper recession

The Great Lockdown has triggered the worst recession since the Great Depression.

(global real GDP growth, 2020, year-on-year percent change)



Source: IMF, *World Economic Outlook*.



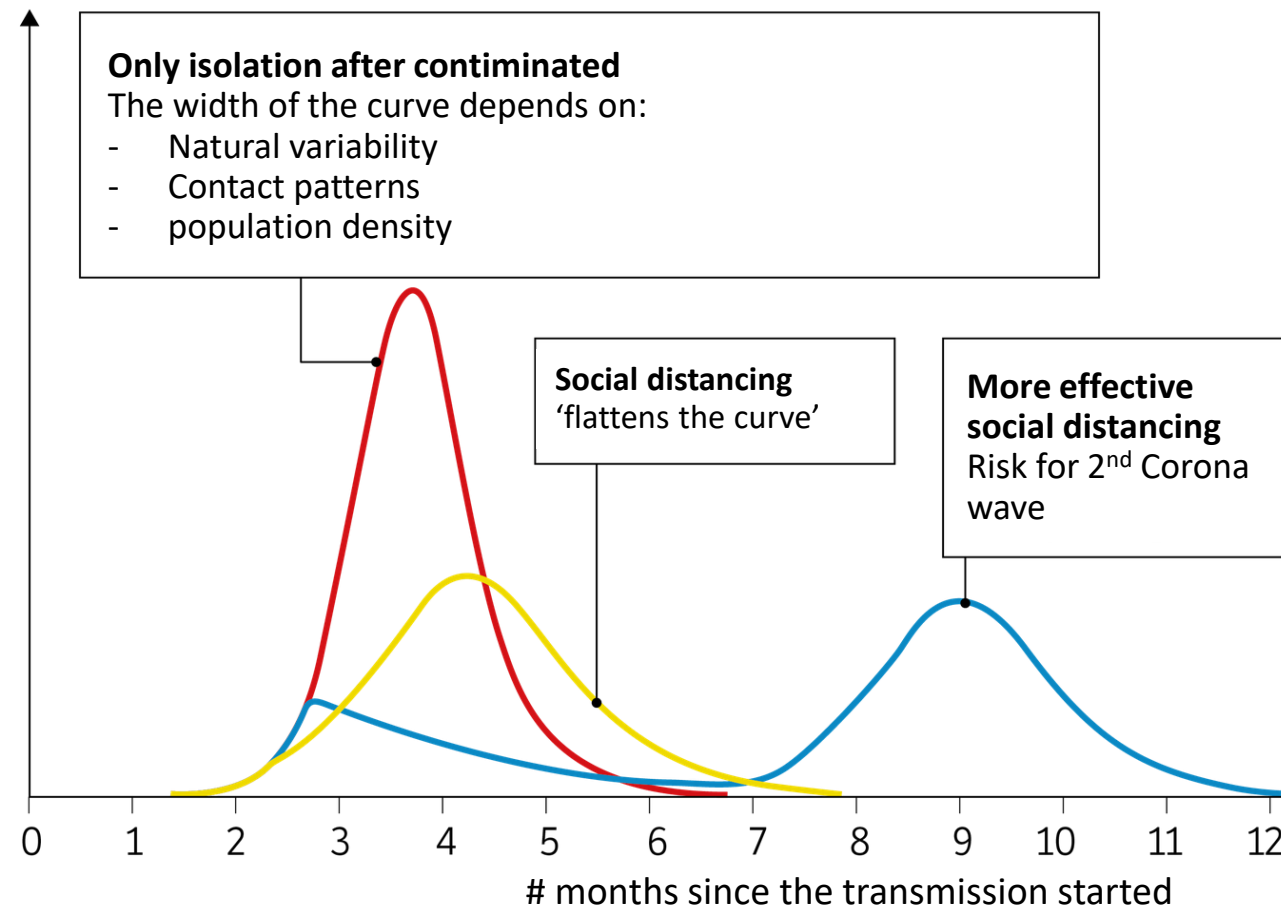
World trade monitor reports -12,1% in april compared to March

‘..developing a vaccin can easily take 18 months..’

‘It can easily take another 12-24 months to control Corona depending on the approach governments choose’

Simulation of a transmission model

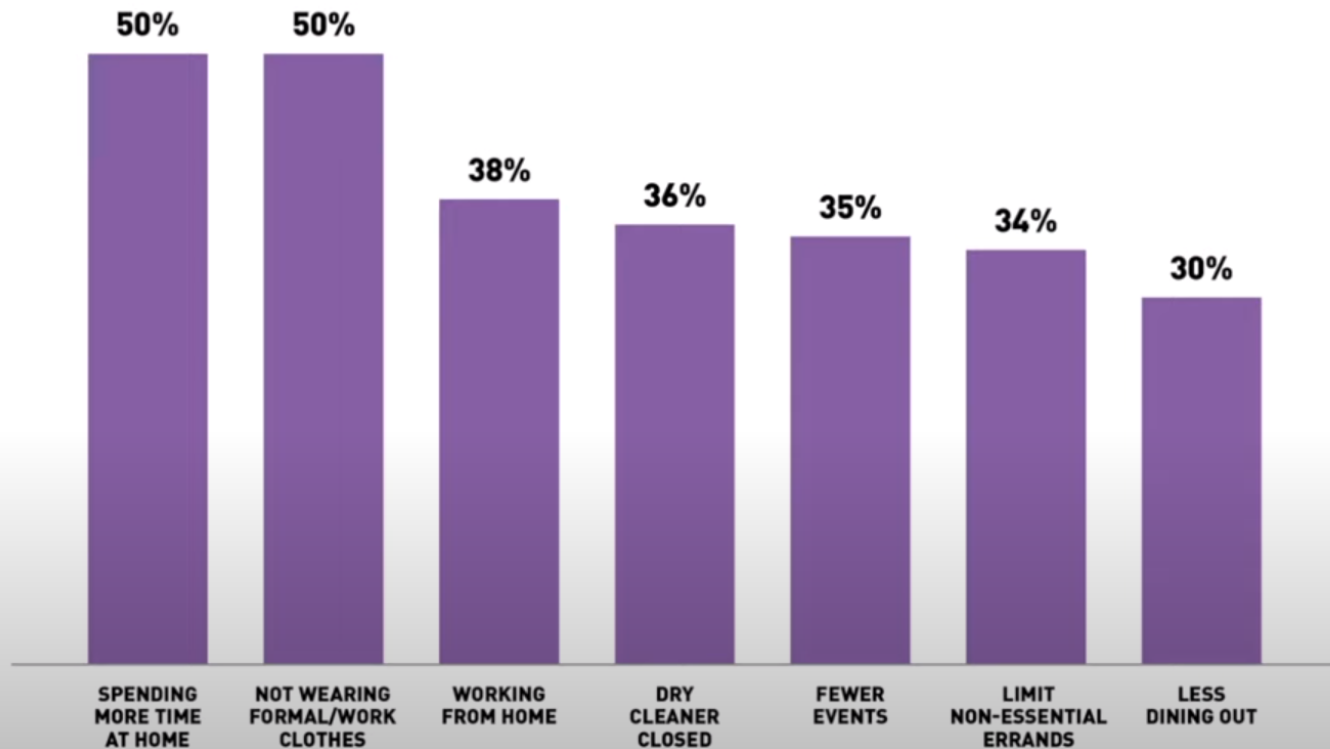
Number of cases



NRC 060420 / RJ / Bron: www.thelancet.com

Market research USA during Corona pandemic

NO SURPRISE ON WHY CUSTOMERS WERE NOT GOING TO DRY CLEANERS DURING THE COVID-19 OUTBREAK.



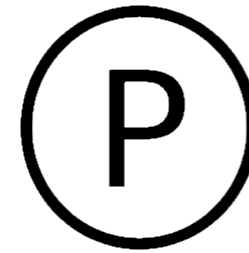
*Research commissioned by
Cleaner's supply in collaboration
with USA associations amongst
1000 existing dry cleaning
customers*

Unilever debuts in laundry franchises

*‘...the company saw the public's **growing concern about hygiene**, in the face of the pandemic, **the right time to launch a global plan** working towards presence in **163 countries.**’*

‘...only 4% of Brazilian households use specialized laundry; this is expected to rise to 30% in some years.’

Traditional 'dry cleaning' is going down but total professional laundry is going up!



Corona crisis speeds up 'casualization'



▲ Gaan we ons door videobellen straks meer casual kleden of juist niet? © Shutterstock

Blijven we ons casual kleden na corona? 'Misschien ontstaat er straks wel een crisis in de pakkenwereld'

Marktveranderingen



Werkloosheid in Nederland loopt uitzonderlijk snel op

16 juli 2020 07:02
Laatste update: 16 juli 2020 18:43

1.1K NUjij-reacties ▾



De werkloosheid in Nederland is in juni uitzonderlijk snel opgelopen. Was in mei nog 3,6 procent van de beroepsbevolking werkloos, in juni is dit percentage opgelopen naar 4,3 procent en die snelle stijging is volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek ([CBS](#)) ongekend.

"In november 2008, aan het begin van de financiële crisis, was het

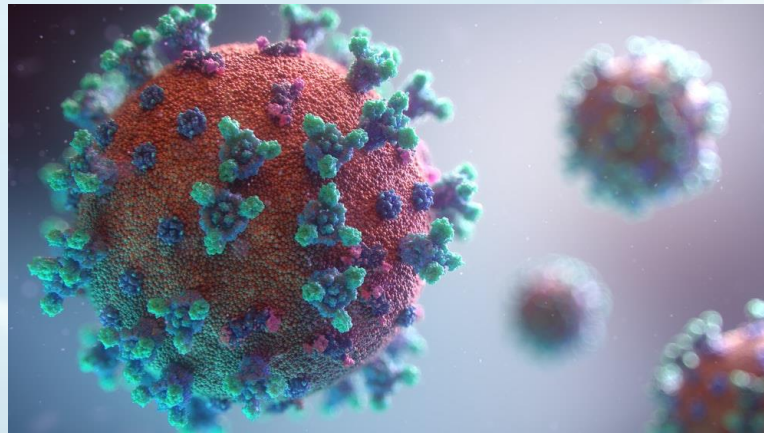
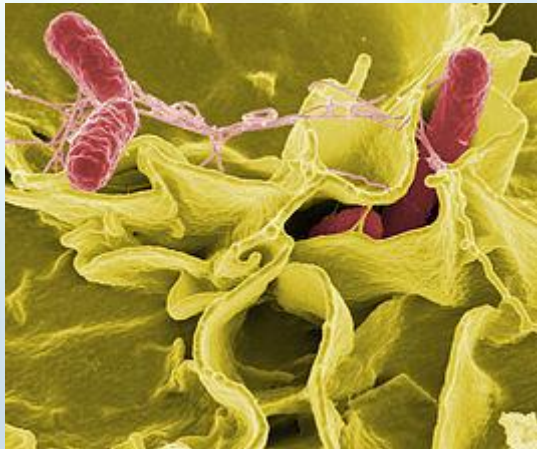


European Commission

“€1 trillion of public and private ‘green’ investment needed in next decade”

**Opportunity for
PTC?!**

Kwaliteits- en Hygiënemanagement!



CERCLEAN®

CINET

Professional Textile Care



Marktkansen

- NETEX-rapporten

Gevolgen van markttrends voor de toekomst van het ambacht

januari 2004

Opdrachtgever:
Hoofdbedrijfschap Ambachten

**Kiezen om
gekozen
te worden!**

*Marketing als middel
tot meer rendement*



Structuuronderzoek
textielreinigingsbedrijven

drs. Dick Snel

Zoetermeer, mei 2004



De textielreinigingbranche in 2015
Vier toekomstscenario's

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

**Haal meer
uit de kast**

In opdracht van Netex

Dr. M.R. Scheffer,
Directeur Noëton Knowledge Management BV

m.m.v. Jolien de Klein,
Saxion Hogeschool Enschede

Rapport Marktonderzoek

Drivers in de consumentenmarkt die een positief effect hebben op het gebruik van professionele textielreiniging

BSc. L. P. Wennekes

December 2012





Marktkansen

- B2B**



BEDRIJFSKLEDING
Iedereen, strak in pak



RECONDITIONING
Reiniging | Desinfectie | Opmaak onder white label



DESINFECTIE
Van knuffelbeer tot besmet textiel, veilig schoon



AIRSOCKS
Luchtslang reiniging & desinfectie. Incl. certificaat



ROET | ROOKSCHADE
Bekijk de mogelijkheden



WATERSCHADE
Bekijk de mogelijkheden



BRANDVERTRAGEND
Textiel vlam-vertragend behandeld. Incl. certificaat



SIGNAALKLEDING
Vakkundige reiniging & uniek droogproces houden
jouw signaalkleding in topconditie



PROTECTBAG®
Isoleer besmet textiel snel en veilig met onze
protectbag



Marktkansen



Figuur 9: Professioneel vs. thuiswassen¹⁰⁷

	2018 (in € M)	2023 (in € M)
Gezondheidszorg totaal	410	450
Thuiszorg & kleine thuiszorggemeenschappen (persoonsgebonden)	80	430
Handel & Industrie	457	495
MKB en overige vormen van kleine organisaties (nieuwe markt zoals bijvoorbeeld schoolgemeenschappen, salon's en spa's, medische en sport organisaties, auto & autoreparatie en kleine retail bedrijven)	-	300
Constructie & onderhouds-/reparatie industrie (bouwbedrijven)	-	150
Facility management (sanitair, hygiene oplossingen en producten via e-commerce)		
Horeca	215	245
Kleinschalige / individuele horeca (Airbnb, bed & breakfast, guest laundry in hotel, etc.)	-	5
B2C Textielreiniging (traditioneel)	235*	220
B2C (Laundry on Demand)	-	180
TOTAAL	1.397	2.680

Tabel 3: Marktpenetratie (bron FTN. 2019. "FTN: nieuwe markten voor professionele textielverzorging")



CLEANLY



RINSE



ihateironing

“Global Online On-Demand Laundry Service Market Expected To Reach \$96,155 Million By 2024”

Mr Jeff

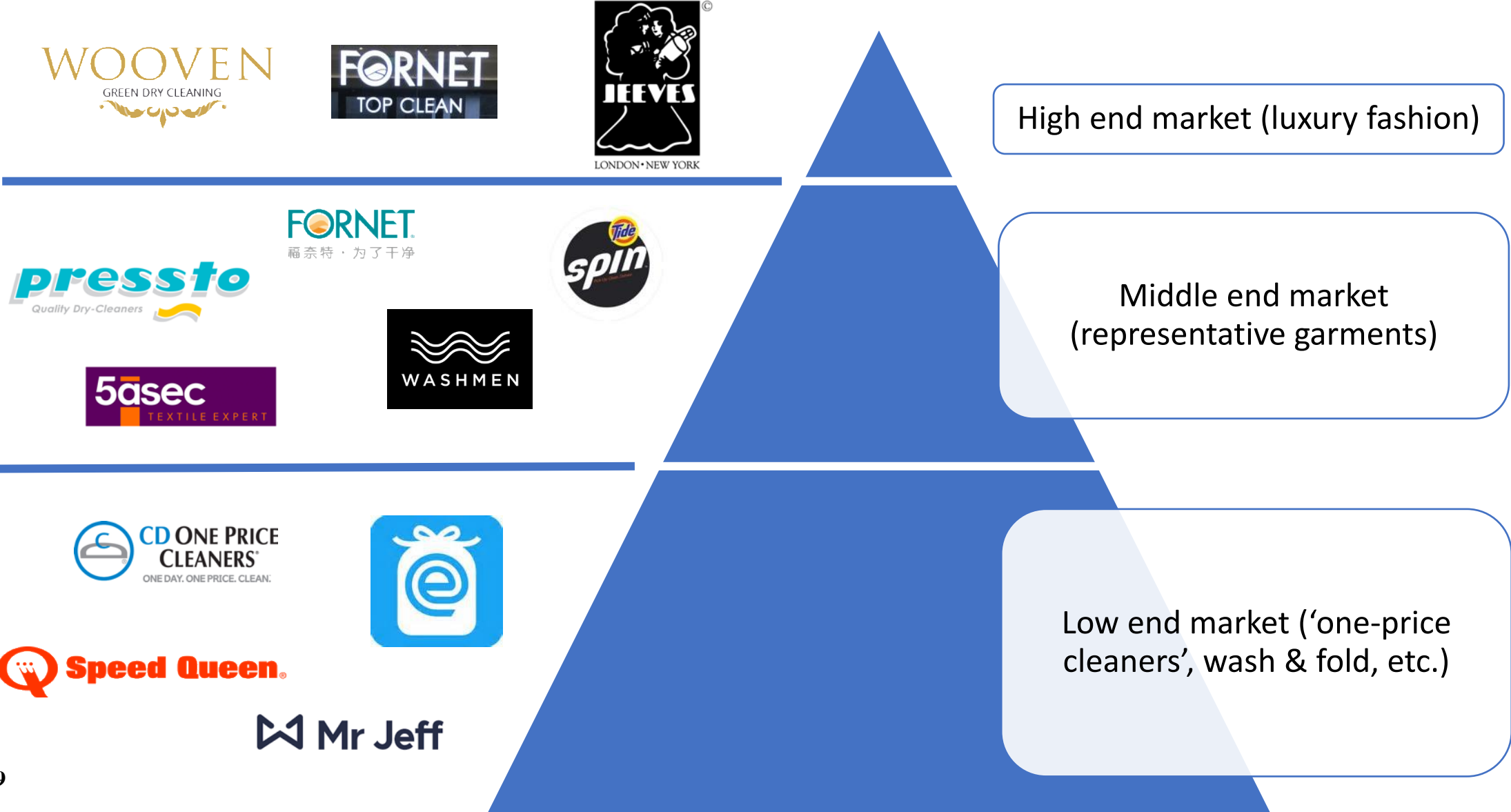
Zion Market Research, 2018

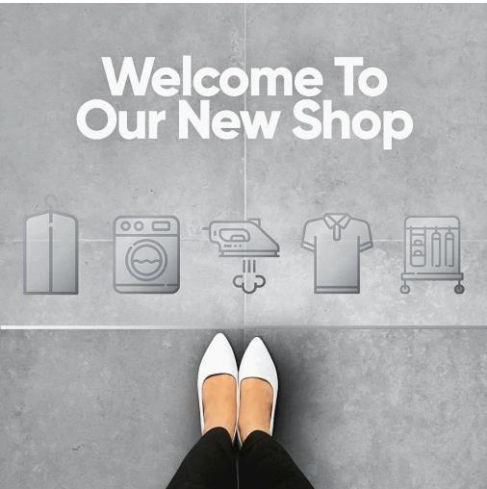


PICK MY LAUNDRY



Market positioning offline / online





Whites Dubai

JEEVES Jakarta

- Higher focus on current customers and to generate more revenue per customer
- Special attention to the up market

Since 2015



150 direct & 2400 indirect employees

\$15 million investment

1000+ franchisees

Focus on subscription

>30 franchises by Q4 2019



Mr. Jeff research:
78% of people hate laundry





Marktkansen

- **CONSUMENTENMARKT**

On-demand platform Laundryheap expands into new markets



Despite a decrease in demand for dry-cleaning during lockdown, the business has recorded a strong performance across its laundry services as consumers up the ante on cleanliness.

Case Laundryheap (UK): work on positive PR in times of crisis

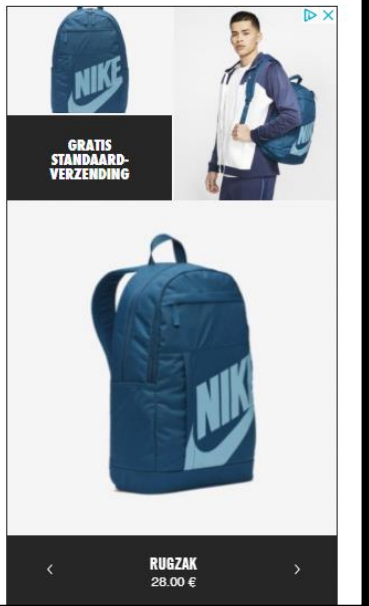
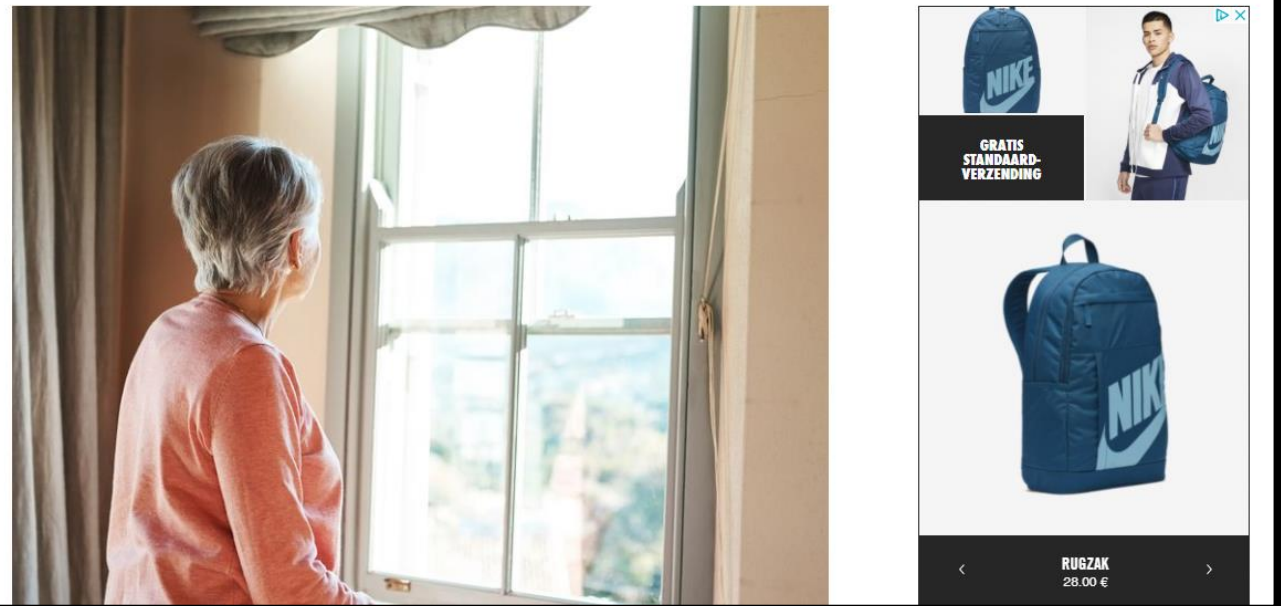


RRP £23.90
Only £19.90

You can now pay for an older person's cleaning essentials to be delivered to their door

Buy for someone you know or 'pay it forward' and Age UK will assign to someone in need.

BY ELENA CHARO 20/04/2020



We need supportive hygienic solutions to showcase guests they can have a 'safe daily schedule' while staying with us, that restores turnover



Alco van Berkel, CEO of multiple hotels & restaurants



LAUNDRY
WASH*DRY*FOLD
REPEAT



Elderly care homes:
flat linen, workwear, residents' wear



Besides Corona there are many other diseases

NOROVIRUS:
YOU DON'T WANT IT.



PATHOGENIC GERMS in LAUNDRY				
Infectious laundry by pathogens with high thermic resistance (separate laundrybags & machines)				
Fomes - in case legislated accident prevention regulations are not complied with				
DISEASE / GERM	CONTAMINATED MATERIAL	CONTAMINATION BY	LAUNDRY	
			Destruction/ Deactivation	Disinfection
Hepatitis B/C/D/E	Blood, semen	Blood, sexual intercourse	B (=against viruses)	if blood: Robert-Koch-Institute-procedure
Pediculosis	Hair, clothing	Direct, close contact	Thermal or 60°C 1) Only standardised chemothermical procedure!	Standard 2) Single-bath-procedure without pre-wash
Tuberculosis	Respiratory secretion, dust	Droplets	A (=against bacteria, fungus)	Robert-Koch-Institute-procedure
Suspected infectious laundry (acute diarrhoea: separate laundrybags)				
Contagious - in case legislated accident prevention regulations are not complied with				
DISEASE / GERM	CONTAMINATED MATERIAL	CONTAMINATION BY	LAUNDRY	
			Destruction/ Deactivation	Disinfection
AIDS / HIV	Blood	Blood, sexual intercourse	B (=against viruses)	Standard
Enteritis <i>infectiosa</i>	Any humid environment	Actually, never in dry dust	Security measure: liquid-tight containers (bags)	
Acute infectious/viral respiratory disease	Respiratory secretions, saliva, pus	Droplets	A (=against bacteria, fungus) / B (=against viruses)	Standard
Campylobacter	Faeces	Food, water, faeces	A	Standard
Chlamydia-infections	Secretions from infection area	Droplets, sexual intercourse, smear infection	A	Standard
EHEC	Faeces	Food, water, faeces	A	Standard
Gas gangrene / hookworm-disease	Soil / Dust	Injuries / oral, small wounds	D (=procedure for specific spores)	Standard
MRSA: laundrybag-ID mandatory for staff safety	Respiratory secretions	Droplets, smear infection	A	Standard
Norwalk/ norovirus	Faeces, vomit	Food, water, faeces	B	Standard (updated status)
Rotavirus / intestine	Faeces	Food, water, faeces	B	Standard
Salmonellosis	Faeces	Food, water, faeces	A	Standard



Verwachte klantvraag

- PRAKTISCHE DIENSTVERLENING MET AANTOONBAAR VOORDEEL
- GEMAK IN VELE OPZICHTEN
- MAXIMALE SERVICE TEGEN LAGE(RE) PRIJZEN
- CONSISTENTE KWALITEIT NAAR VERWACHTING
- BEVESTIGING VAN GEMAAKTE KEUZES



China Laundry Association

Slow recovery of the hospitality sector (40-50%). The Retail segment has a faster recovery (70-80%)

- Special measure to protect employees (facial mask, gloves, protection cloths in some areas)
- Communication with customers on process' safety
- Focus on online service and service without touch

Philippines

Dominador Asis III
President
METROPOLE Laundry & Dry-
Cleaners, Inc



We keep the customers and the staff safe through CINET's 5-day rule.

- The 5-day rule from CINET has provided confidence to the customers and has allowed METROPOLE to continue providing employment to our staff during this ongoing crisis.
- The 5-day rule may not be fast but it is the SAFER normal. Healthy Staff = Healthy items for the customer.

Corona Updates and Experiences



Noodzaak omzetgroei

- EFFECTIEVE & EFFICIENTE PROCESSEN (MAXIMALE VERDICHTING, MINIMALE LEEGLOOP)
- VERSTERKING PRIJS/KWALITEIT VERHOUDING DIENSTVERLENING
- INVESTERINGEN IN KLANTRELATIE (RETENTIE)
- INVESTERINGEN IN INNOVATIES
- MAATSCHAPPELIJKE NADRUK OP CSR



Strategische keuzes

- BUSINESS SERVICE - MODEL(LEN)
- DOELGROEPEN
- MARKTSEGMENTEN
- DIENSTVERLENINGS PAKKETTEN
- PARTNERSHIPS
- CONCURRENTIE POSITIE



Belang digitalisering/modernisering



Another impact of COVID-19 ... Booming Digital Transformation!

- The entire hospitality industry shifted to more online interactions with guests.
- HoReCa relies on technology to increase the speed and efficiency of their processes and provide an even more customer-centric experience.





POS systems (in the cloud) that functions as the backbone of the organisation

2. Market Trends

Talking about true convenience



Johnny Fresh takes over Zipjet and becomes German market leader



Powerful service, reputation and customer loyalty



CHINA

Beijing Fornet Laundry Service



UITDIEPEN PRAKTISCHE OPTIES OMZETVERGROTING

- A. Samenwerken aan centrale proces units,
m.m.v. Niels Pols en Rob Hendriks**
- B. Landelijke samenwerking app/on demand,
m.m.v. Joost van Leeuwen**
- C. Investing in branche software textielreiniging,
m.m.v. Ronald van Vliet en Marcel Oldekotter**
- D. Omzetvergroting textielreiniging? Hoe doe je dat?**



Samenwerken aan centrale proces units (19.00 uur)

m.m.v. Niels Pols, Rob Hendriks

- **ONTWIKKELING EFFECTIEF SAMENWERKINGS GEN!**





Aanbod textielreiniging

- GERENOMMEERDE FAMILIE BEDRIJVEN
- KLEINSCHALIG
- AMBACHTELIJK VAKMANSCHAP
- HOGE ARBEIDSINTENSITEIT (ZWAAR HANDWERK)
- P-KLEDING; BEPERKT SPECIALISATIES/VERBREDING
- BEPERKTE MARKETING



Kenmerken aanbod

- RELATIEF HOGE KOSTPRIJS (BEELD; “TE DUUR”)
- WISSELENDE KWALITEIT (WEER ALS NIEUW?)
- TRADITIONEEL PROFIEL/BEHANDELINGEN
- NIET EIGENTIJD (WEINIG SEXY)
- MINIMALE BEKENDHEID
- LAGE MEERWAARDE



Noodzaak verbeteren procesorganisatie

- EIGEN ZEGGINGSSCHAP
- CONSTATE KVALITEIT
- CONCURRERENDE VERLAAGDE KOSTPRIJS
- STRAKKE LEAN ORGANISATIE
- INNOVATIEVE TECHNOLOGIEN (PROCES EN IT)
- MODERNE HR-AANPAK
- AANSLUITEND OP VERSTERKT IMAGO
(BETROUWBAAR, GEMAK, MEERWAARDE, KVALITEIT, DUURZAAM,
BETAALBAAR)



Inventarisatie belangstelling

- DIENSTVERLENING
- REGIO'S
- SERVICEMODEL
- OMVANG
- CONCURRENTIEPOSITIE
- OPSTAPMODEL



Aandachtspunten

- SAMENWERKINGSMODEL
- PROFESSIONEEL, ONDERBOUWD PLAN
- HAALBAARHEID
- BENODIGDE DESKUNDIGHEID
- FINANCIERING



Samenwerken

Uitbesteding aan Centrale Proces Units ?



Inleiding achtergrond

- Huidige situatie
 - ✓ 30% minder markt = 30% minder bedrijven nodig
- Toekomst visie
 - ✓ Komt de markt terug op het oude niveau?
 - ✓ Wat gebeurt er met "omzet" als een bedrijf wegvalt?
 - ✓ Heeft een centrale productie unit de toekomst?
- Hoe kom je tot een samenwerking?

Hoe kom je tot samenwerking? Agenda



*Vormen van
samenwerken*

Zelf onderzoek

*Proces stappen
analyseren op
samenwerk kansen*

*Voorwaarden
samenwerking*

*Andere
proces
onderdelen*

*Opzet
Centrale Unit ?*

Welke vormen van samenwerking zijn er ?

1. Uitbesteden

?

3. Co - operate

?

2. Co- ordinate

?

4. Co -laboratie

?



Voorbeelden van samenwerkingsvormen



Welke voorwaarden zijn nodig/belangrijk?

1. *Tijd*

2. *Emotie*

3. *Financiële
situatie*

4. *Situatie*

5. *Branche*

6. *Producten*

Voorwaarden samenwerking	1. Tijd	Tijdspad									
	2. Emotie	Toekomst visie	Vertrouwen	Klik met persoon	Gelijkwaardige inbreng	Mate van afhankelijkheid	Cultuur Normen en Waarden	Kwaliteit			
	3. Financiële situatie	Wat doethet meeste pijn?	Personeel	Huur	Rente	Eigen vermogen of bank krediet	Te lage marge	Schulden	Debiteuren - crediteuren beheer op orde?		
	4. Situatie	Pand Huur - Eigendom	Machine park Nieuw - oud Onderhoud - investeren	Personeel Ja - Nee Familie- extern							
	5. Branche	Zelfde branche of juist niet?	Andere branches (Zorg, brandweer)								
	6. Producten	Leer	Platgoed	Particulier goed	Bedrijfskleding	Tehuizen					



Is zelfonderzoek nodig en waarover?

*1. USP
Unique selling
points*

*2. Welke risico's
wil je lopen?*

*3. Kostprijs/
product*

*4. Waar zit de
grootste pijn*

5. Ken je collega's

Zelf onderzoek

1. USP
Unique selling
points

Wat maakt jouw
bedrijf uniek?

Wat maakt
Partner uniek?

Wat zijn je sterke/
zwakke kanten

2. Welke risico's
wil je lopen?

Verlies autonomie
en controle

Verlies competitief
verschil

Verlies klant
Aan partner

Klantgeheimen

3. Kostprijs/
product

4. Waar zit de
grootste pijn

Winstmarge

Omzet
(Korte, lange
termijn)

Kosten
(Personeel, huur,
rente)

Liquiditeit

Wanneer breakeven

Veiligstellen
(Pensioen,
spaargeld)

Jouw
Toekomst visie

Wat wil je
bereiken?

5. Ken je collega's

Wie zitten in de
buurt

Waar lopen zij
specifiek
tegen aan

Hoe zien zij de
toekomst?

Waar in sterk
Waar in zwak

Wat willen zij
bereiken?



Samenwerkingskansen in lopende proces?

*1. Soort verkoop
punt*

2 Transport

3. Vuilsorteer

4. Reinigingsproces

5. Reconditionering

6. Uitsorteer



Kansen in ander procesonderdelen ?

1. Inkoop

2. Verkoop

3. Personeel

4. Administratief

*5. Optimaliseer je
reinigingsproces*



Opzet centrale unit ?

*Opzet
Centrale Unit ?*

*0.
Tijd
Beschikbaar*

*1. Service level
(full of partial)*

*2. Service gebied
(Regionaal,
provinciaal,
landelijk)*

*3. Eigenaarschap
en
Toegankelijkheid*

*4. Controle en
invloed*

5. Voor-& nadelen



Hoe nu verder?

- Is samenwerking een optie?
- Wie wil dit verder onderzoeken?
- Is een centrale eenheid een optie voor jullie ?
- Welke steun verwachten jullie op dit gebied van de Netex?



Samen werken begint met?

- Wie ben ik en waar staat mijn bedrijf.
- Wat wil ik bereiken.
- Transparantie en delen van problemen en ideeën.
- (Werken aan) vertrouwen.

- Besef dat niks doen/ afwachten ook een besluit is.

- Post-its methodiek helpt om snel te brainstormen en tot elkaar te komen.



Ideeën/suggesties aanwezig



Samenvatting & conclusies



19.45 Afronding

NETEX
KWALITEITSGARANTIE
TEXTIELREINIGING

Landelijke samenwerking app/on demand (19.00 uur) m.m.v. Joost van Leeuwen

- **ONLINE - OFFLINE - HYBRIDE?!**





Digitalisering maatschappij

- BEGINSTADIUM
- RECENTE ONTWIKKELING
- EXTRA FUNCTIE; VERGT KENNIS, MANKRACHT EN INVESTERING
- VERNIEUWING VERDIENMODEL TEXTIELREINIGING
- ONDERDEEL IT SYSTEEM VOOR HELE BEDRIJFSVOERING
- ON DEMAND SYSTEMEN ZIJN HIER UITEINDELIJK EEN CRUCIALE FACTOR IN (voor vele dienstverleningsvormen)
- AUTOMATISERING IS NOODZAAK VOOR KOSTENVERLAGING



De app vs. online orderverwerking

- APP IS ONDERDEEL MARKETINGCOMMUNICATIE/-SYSTEEM (GEEN DOEL OP ZICH)
- COMMUNICATIE INSPANNING VRAAGT RUIME EN LANGDURIGE AANDACHT (en dus budget)
- VOORTDURENDE VERBETERINGEN (technologisch en functioneel)
- BETER VOLDOEN AAN KLANTENWENSEN



Waarom digitalisering?

- GEMAK KLANT CENTRAAL
- KLANTENGEDRAG VERANDERT DOOR AANBOD DIENSTVERLENING IN ANDERE SECTOREN
- VERANDERINGSPROCES DUURT GERUIME TIJD (JAREN)



Online platforms in Nederland

- APP'S/WEBSITES DIVERSE INDIVIDUELE STOMERIJEN
- DOBBI
- WASSIE
- MR. TIMESAVER
- LAUNDRYHEAP
- ETC



Hoe online orderintake textielreiniging succesvoller maken?

- HOGERE COMMUNICATIE-INSPANNING
- SAMENWERKING MET DERDEN IN RETAIL
- SAMENWERKING MET LOGISTIEKE SPECIALISTEN



Ideeën/suggesties aanwezig



Samenvatting & conclusies



19.45 Afronding

NETEX

KWALITEITSGARANTIE
TEXTIELREINIGING

Investeren in branche software textielreinigings (19.00 uur)

m.m.v. Ronald van Vliet, Marcel Oldekotter

- **DE BITS EN BYTES VAN PROFESSIONELE TEXTIELREINIGING**





Inhoud sessie

- HUIDIGE IT SITUATIE (OVERZICHT EN BLANCS)
- GANGBARE IT TOEPASSINGEN
- WAAROM NOODZAAK INTEGRATIE EN VERNIEUWING
- KOMENDE INNOVATIES
- HORIZON; MET 50% ARBEIDSINZET ZELFDE PROCES VOLUME MET CONSTATE BETERE KWALITEIT



Spot de heer Van Vliet

EPOS

Bedrijfsmanagement software



Dry Cleaning



Kledingbeheer



Finishing



Wet Cleaning



Uniformbeheer



Shop

Automatiseren is een must!

- Wie? -> Elk zichzelf serieus nemende ondernemer
- Wat? -> Pakket keuze
- Wanneer -> Zo snel mogelijk
- Waarom -> Rust, Overzicht, foutmarge verkleining, informatie verzamelen en beheren.



Dry Cleaning



Kledingbeheer



Finishing



Wet Cleaning



Uniformbeheer



Shop

Een zaak van vertrouwen

Wie?

- Elke onderneming die in de nabije toekomst wil meedoen in de strijd om de klant



Dry Cleaning



Kledingbeheer



Finishing



Wet Cleaning



Uniformbeheer



Shop

Een zaak van vertrouwen

Wat?

Afhankelijk welke keuze van leverancier

- ✓ Ontwikkeld voor Nederland
- ✓ Ontwikkeld voor de wereld
- ✓ Start pakket met uitbreidingen
- ✓ Compleet pakket



Dry Cleaning



Kledingbeheer



Finishing



Wet Cleaning



Uniformbeheer



Shop

Een zaak van vertrouwen

Wanneer?

Het beste moment is nu!



Dry Cleaning



Kledingbeheer



Finishing



Wet Cleaning



Uniformbeheer



Shop

Een zaak van vertrouwen

Waarom?

- ✓ Overzicht geeft rust
- ✓ Fout marge verlagen
- ✓ Informatie verzamelen en beheren
- ✓ Aan de voorkant regelen



Dry Cleaning



Kledingbeheer



Finishing



Wet Cleaning



Uniformbeheer



Shop

Een zaak van vertrouwen

Samen verder!



Dry Cleaning



Kledingbeheer



Finishing



Wet Cleaning



Uniformbeheer



Shop

Een zaak van vertrouwen



Spot de heer M. Oldenkotte

ICT als Middel

ICT als middel voor realiseren van korte en lange termijn doelen.

MBusiness
Software



Dalende vraag door COVID-19

- Overleven
- Onderzoeken van veranderende vraag
- Slimmer werken (makkelijk geschreven)
- Zou kunnen dat door COVID-19 de zichtbaarheid in de markt belangrijker wordt met ook de 'eerlijke prijs' in plaats van 'laagste prijs'.

- ERP (faciliteren interne bedrijfsprocessen)
- Dashboards (prestatie, kwaliteit, financieel)
- API (data uitwisselen: transport, marktplaatsen, accountant)
- Marketing (mail, MobileApp, facebook,
- Communicatie met eindklant (SMS, WatsApp, eMail)

Partnership Polymark en MyBusiness Software B.V. voor Benelux.

MyBusiness Software

Polymark



Ideeën/suggesties aanwezig



Samenvatting & conclusies



19.45 Afronding

NETEX

KWALITEITSGARANTIE
TEXTIELREINIGING

Omzetvergroting textielreiniging! Hoe doe je dat (19.00 uur)

- **OMZETKANSEN VOOR NU EN MORGEN**



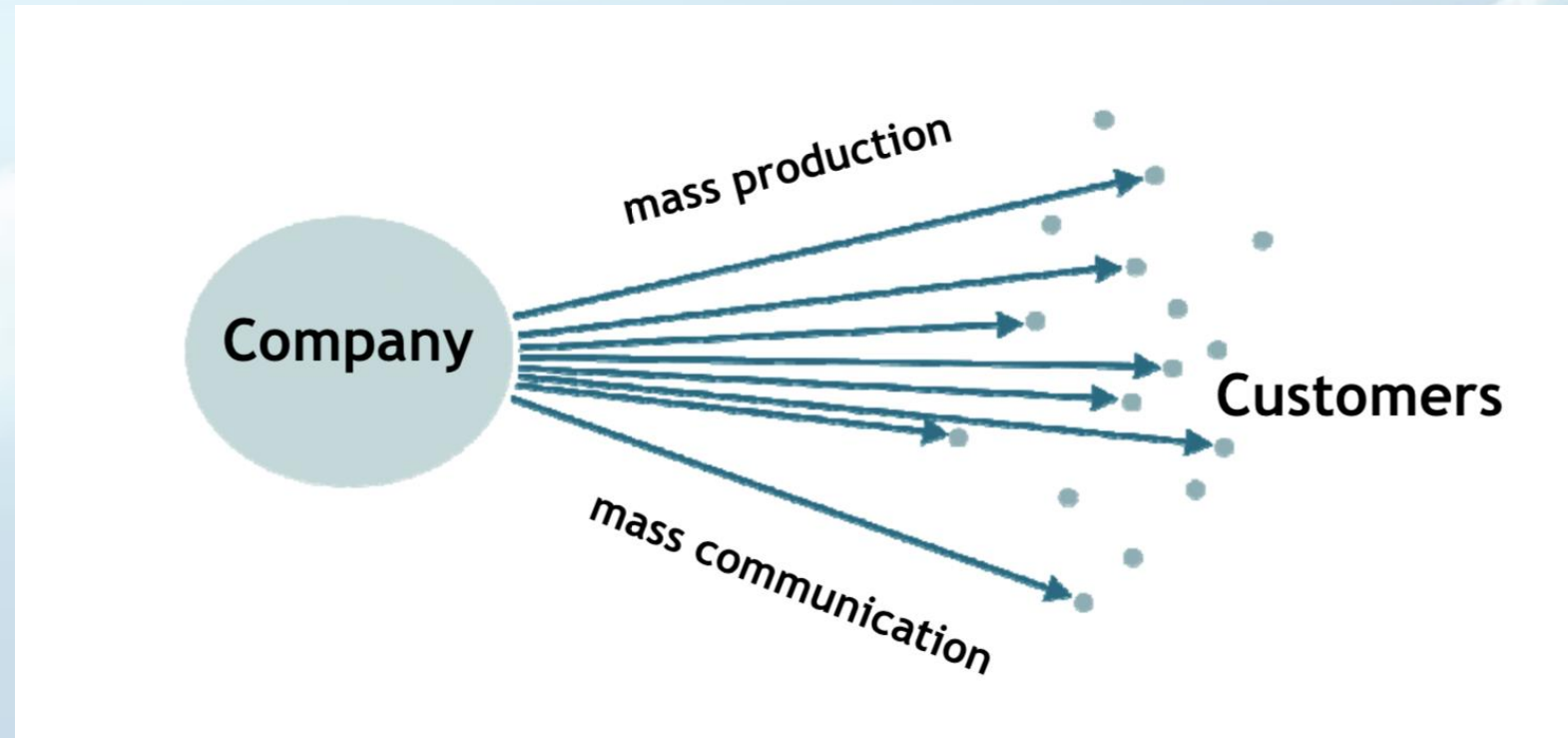


Marketing & communicatie

- GEDRAGSVERANDERING
- DUIDELIJK VOORDEEL
- BEWUSTWORDING & OVERTUIGING
- BEVESTIGING VAN INFLUENTIALS
- ETC.



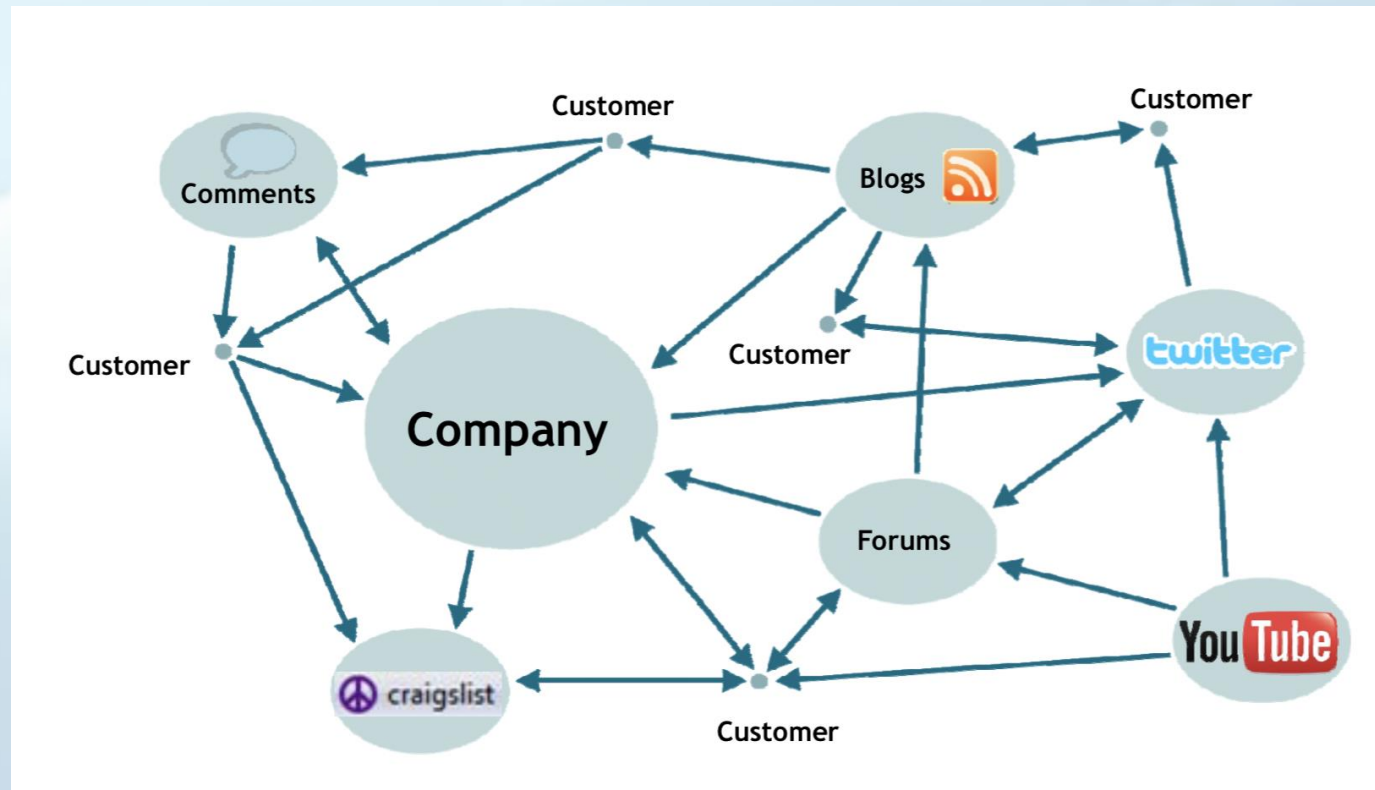
Communicatiemodel voorheen



Traditional mass market model



Communicatiemodel 2020



Modern customer network models

Branding = essential



A traditional sign outside & weekly adds in the local newspaper is no longer sufficient

Pick your segment and build a relationship with customers!



Succesvereisten

- MINIMALE SCHAALGROOTTE
- MARKETING & PROCESTECHNOLOGIE
- VERTROUWEN KLANTEN (RETENTIE)



Samenwerking cluster van bedrijven

- PROFESSIONALISATIE
- REGIONALE/LANDELIJKE DIENSTVERLENING
- SPECIALISATIE
- MINIMALE KWALITEITSGARANTIE
- BELANGRIJKE KOSTEN VERLAGING
- SLAGVAARDIG BENUTTEN MARKTKANSEN

Mobike Case: Communicate sustainable performance



Mobike shows the customer:

- Gram co2 saved
- Calories burned



PTC could show the customer saving on:

- Co2
- Fresh Water
- Number of plastic particles



Greene's Cleaners

46 followers

2d • 🌐



Working from home is hard, Pick-up and Delivery is easy.
Text "Pick-up" (707) 368-5326



3 GOOD HEALTH



16 PEACE AND JUSTICE



Johnson's gain Fair Tax Mark

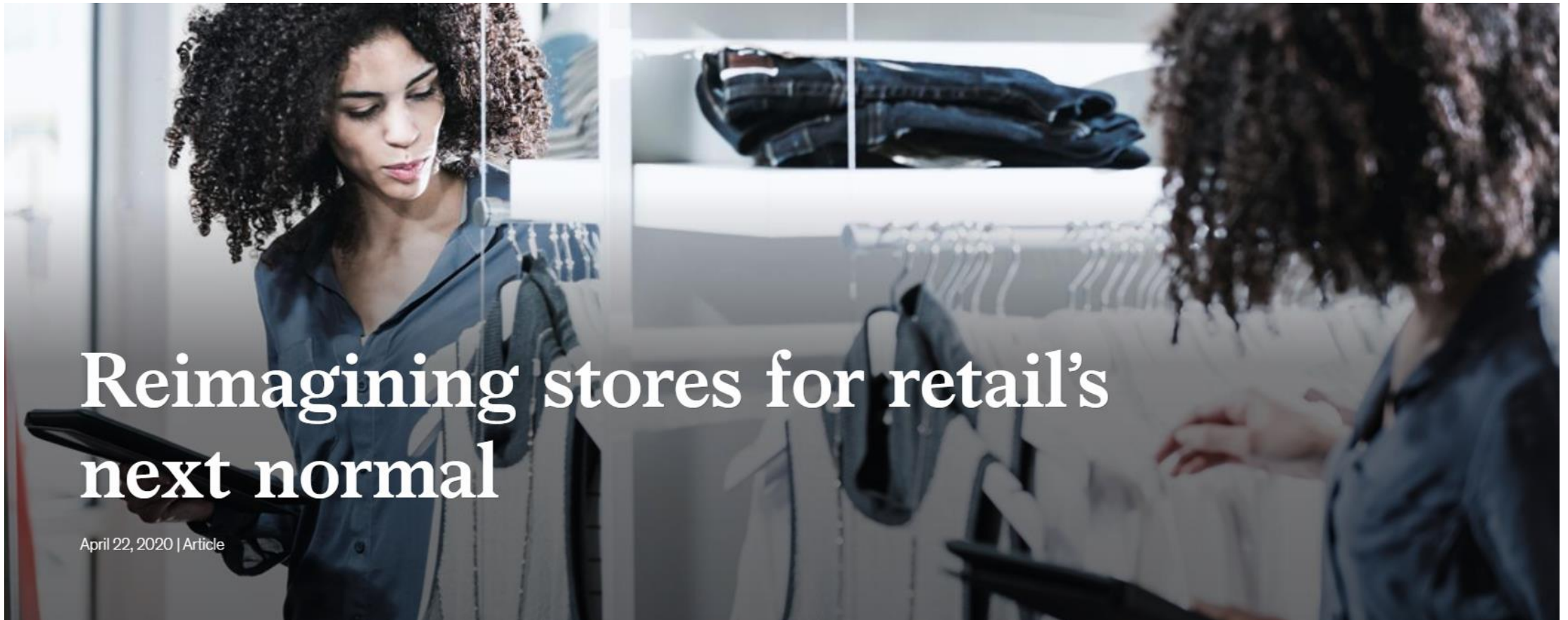
James Timpson, Chief Executive, Timpson Group said:

“... it makes business sense too; as the polling reveals, **more people want to shop with and work for Fair Tax organisations**, so accreditation makes perfect sense.”



Fair Tax

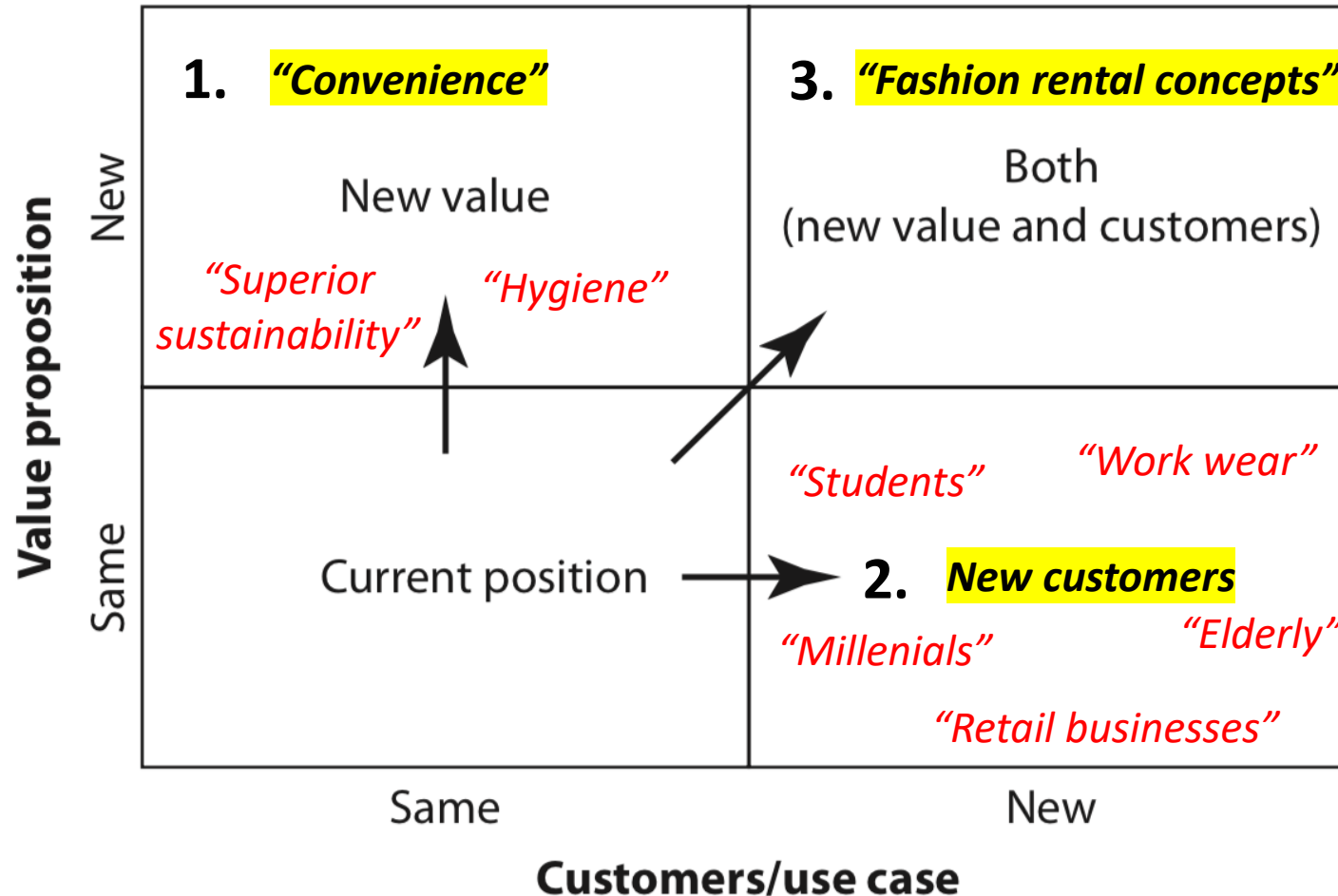
Go omnichannel: combine online & offline



Reimagining stores for retail's next normal

April 22, 2020 | Article

Three routes out of a shrinking market





Vormen van dienstverlening

- I. SPECIALISATIE DOELGROEPEN
- II. SPECIALISATIE BEHANDELMETHODEN
- III. BREEDTE DIENSTVERLENING (TEXTIEL, PRODUKTEN)
- IV. LOGISTIEKE DIENSTVERLENING
- V. ONLINE/ON DEMAND SYSTEMEN (MARKETING)
- VI. KETENINTEGRATIE (OVERNAME TAKEN KLANTEN)
- VII. (INTER-)NATIONALE/ REGIONALE SAMENWERKING
- VIII. PARTNERSHIP IN VERHUUR, WERKKLEDING, DAMESKLEDING, TEXTIEL, SCHOONLOOPMATTEN, ETC)
- IX. VERWERKING VAN GEBRUIKT TEXTIEL; “WEER ALS NIEUW”



1. Blanc Case (UK)

Genuinely communicate sustainability!

National magazine 'the entrepreneur' in NL:

“From dry cleaner to disinfection specialist in three weeks!”



De Ondernemer

16,792 followers

1w •

✓ Following

Thuiswerken is [#killing](#) voor de [#stomerij](#): het zijn de woorden van [Dennis De Beer](#). En zijn [Stomerij Panda](#) is ook nog eens hofleverancier van de [#musicalwereld](#). Wat doe je dan? Een nieuw bedrijf oprichten met [#desinfectieproducten](#). [#nlstartop](#) [#thuiswerken](#)



Van stomerij naar desinfectieproducten: in drie weken een nieuw...

deondernemer.nl • 1 min read

Each garment is processed with the most appropriate cleaning method.

From 'dry cleaning' to 'textile care'!

Increase product portfolio

Car Seats & Strollers

- Clean smelly stains (food, etc.)
- Kill bacteria & germs

**CHAMPION
CLEANERS** Full Dry Cleaning & Laundry Services





Dianne Lee • 2nd
Chief Executive Officer at JSK Hospitality Group
2mo •

The Press Dry Cleaning and Laundry has been donating masks to the community. We were able to share our mask initiative through our local news station! Adapting and helping our community has made us emphasize our coi ...see more



Mask production



III. Mask cleaning service



Susanne van Hal • 1st
Eigenaar van Hal Stomerij
1d •

Nu katoenen mondkapjes meer in omgang zijn, is het ook belangrijk dat deze goed gewassen worden. Om eventuele virusdeeltjes goed te verwijderen, is het belangrijk dat u op de juiste temperatuur wast. Volgens deskundigen komt dit neer op een temperatuur van minimaal 70 graden. Denk er ook aan dat u voor én na het dragen, goed uw handen wast.



12 RESPONSIBLE CONSUMPTION



III. Tap into the vast potential of sneaker cleaning **GIVE YOUR SNEAKERS A 2nd LIFE!**

Before



After



PUMA
PUMA SUEDE WOVEN
GREY SILVER

VANS
VANS HALF CAB RETRO
BLOCK WHITE RED BLUE

PUMA
PUMA RS 9.8 SPACE BLUE

New industrial cleaning machine for footwear (synthetic shoe soles)



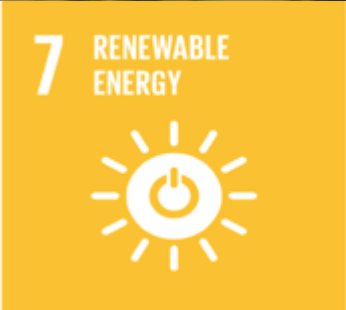
RH700



Oxwash Case:
Communicate sustainability & green transport



OXWASH
ECO LAUNDRY | DRY CLEANING





OXWASH

ECO LAUNDRY | DRY CLEANING

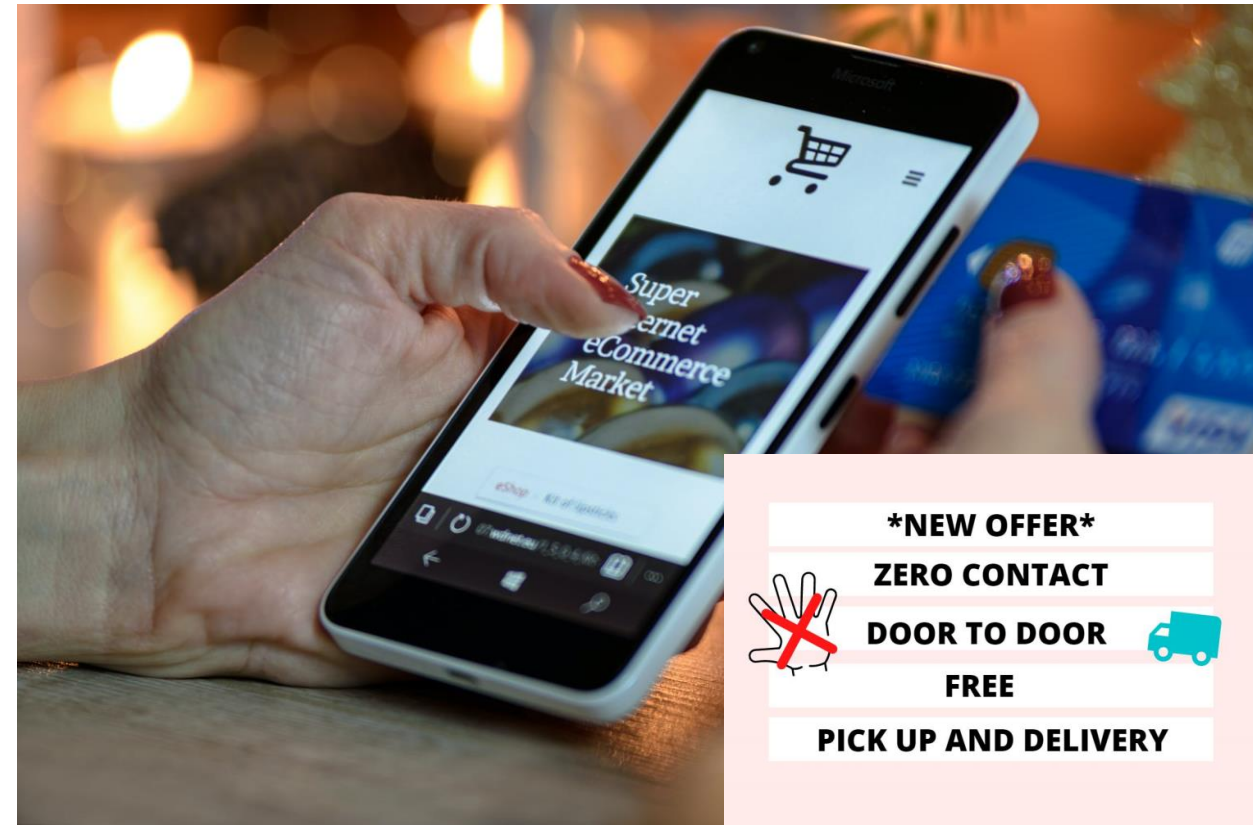
E-commerce development (based on Dutch market)

Online turnover increased 62,4% in April



TNO Research concludes:

- Less risk, customer can stay at home
- Buying behavior; people want control
- People spend money on their homes
- Long term: 1.5m economy causes a push to online



NEW OFFER
ZERO CONTACT
DOOR TO DOOR 
FREE
PICK UP AND DELIVERY

Corona impact: E-commerce might help!

- Less risk, customer can stay at home
- Buying behavior; people want control
- People spend money on their homes
- Long term: 1.5m economy causes a push to online
- Wash & fold seems to do better than dry cleaning



‘My pick-up and delivery is going through the roof right now with 5x normal turnover. At the same time my commercial business went to zero as they are closed’


Rick Rome – CEO Wash Club NYC



E-commerce can boost your turnover in times of the Corona crisis; check these examples in other countries!


NEW OFFER

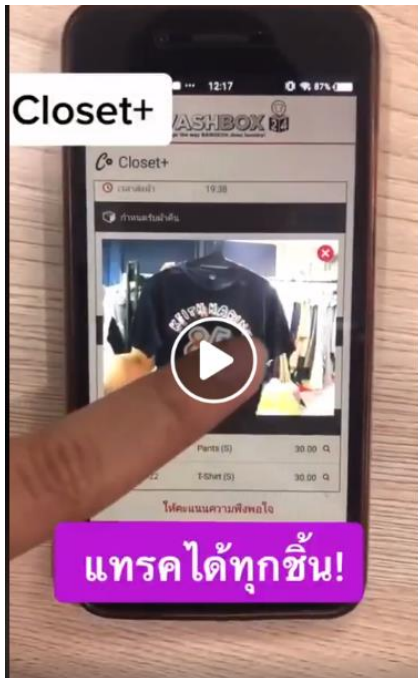
ZERO CONTACT

DOOR TO DOOR 

FREE

PICK UP AND DELIVERY





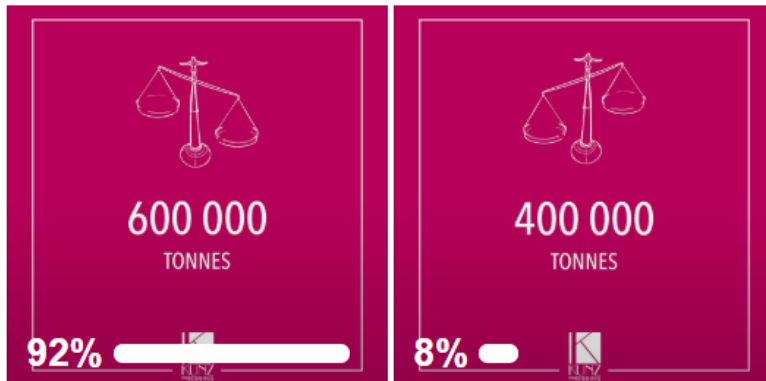
- Focus on Convenience, no contact, e-Wallet system
- Intensive Online campaigns

KUNZ Pressing created a poll.
July 13 · 🌐

[THE KUNZ QUESTION]

In your opinion, how much textile is placed on the market in France every year

⚙️ See original · Rate this translation



600 000 tonnes

400 000 tonnes

This poll has ended.

12 Votes

KUNZ Pressing created a poll.
July 5 · 🌐

[CURIOSITÉ KUNZ]

La robe en jean revient en force pour cet été ! Vous préférez la porter...

- basique avec des baskets 🦶

- habillée avec des talons hauts 👠

👉 Cliquez sur l'image pour répondre !

See Translation



Basique avec des baskets

Habillée avec des talons

This poll has ended.

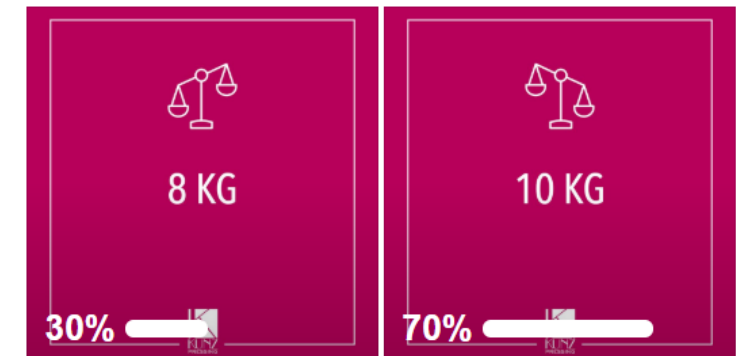
15 Votes

KUNZ Pressing created a poll.
June 17 · 🌐

[THE KUNZ QUESTION]

Today we ask you a question around the concepts " fast fashion " vs " slow fashion "... Every year, how much clothes do a French buy on average?

⚙️ See original · Rate this translation



8 kg

10 kg

- Continuous interaction with the customers on topics as Sustainability, Slow and Fast Fashion

**KUNZ
PRESSING
(France)**

Tide Dry Cleaners (USA) a brand of P&G “2000 shops in 2020”



Omnichannel strategy: shops, lockers, apps & 24/7 kiosk



H&M Tests Renting Clothes to Boost Environmental Credentials

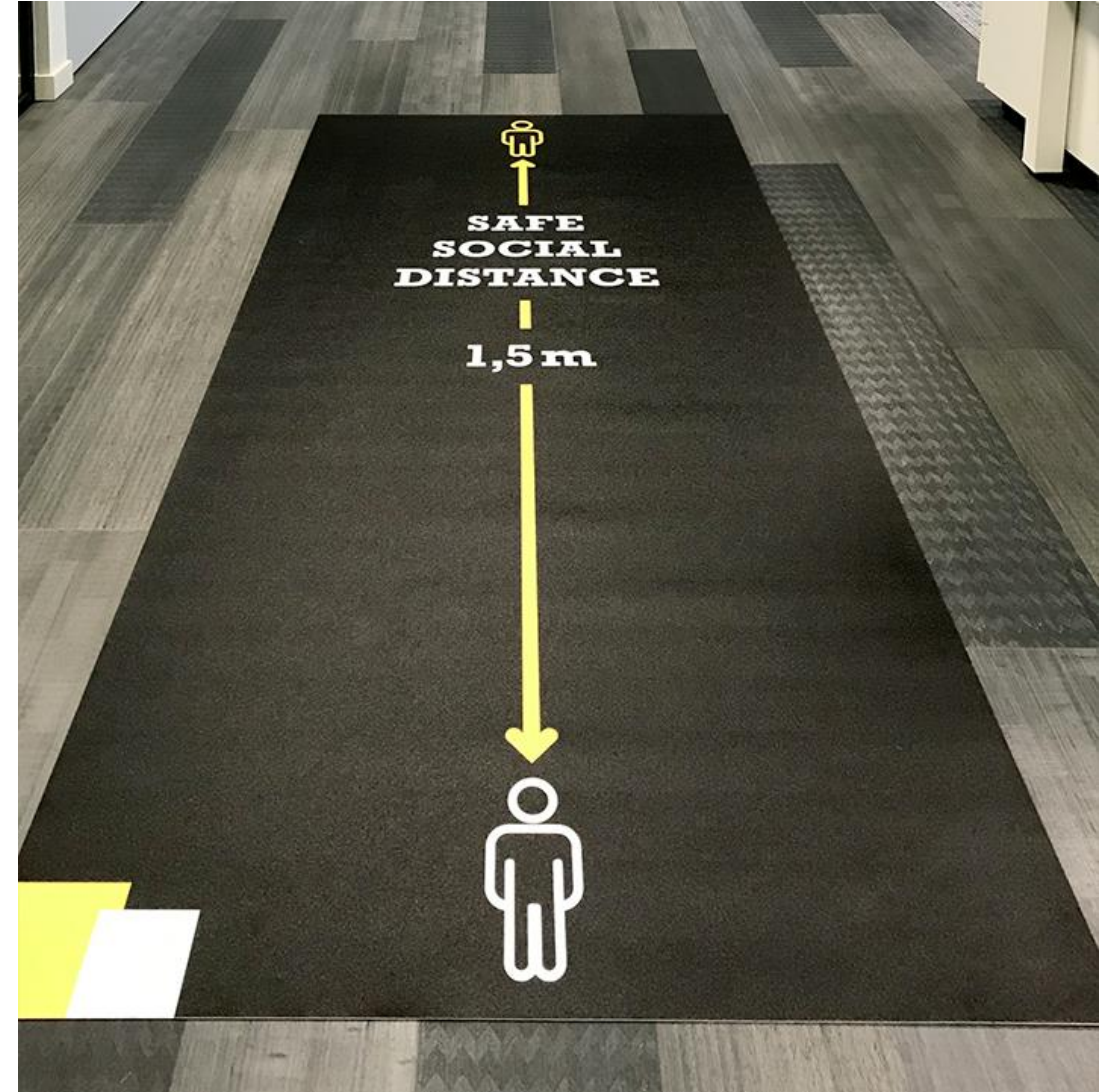


H&M

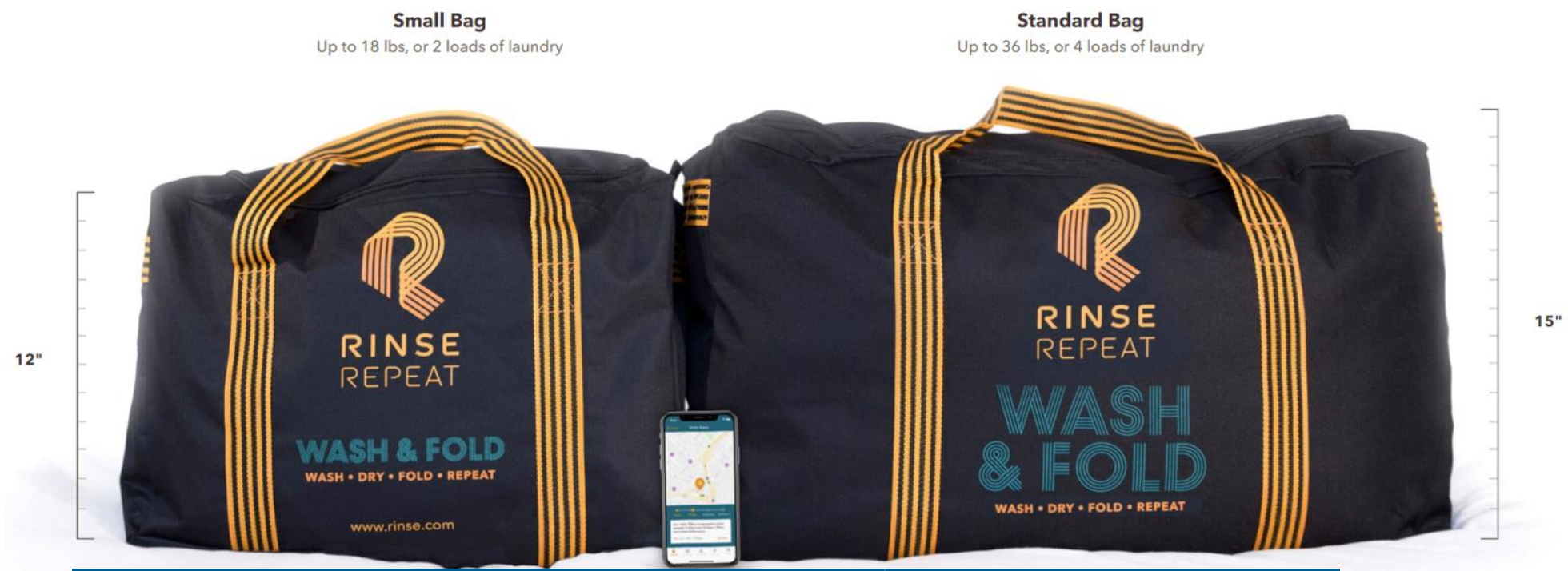


H&M Group saves damaged garments in first ever 'Restore' Collection

Get creative with 'Corona mats'



End-goal: subscription models



Every 2 weeks	\$59 (30% savings)*	\$109 (32% savings)*
Every week	\$119 (30% savings)*	\$189 (41% savings)*

Rinse - USA
 > \$23,5 mln
 5 mega cities

Rinse Launches Laundry As A Service



IX. Case: sustainable fashion needs PTC

Keeping clothing in use just nine extra months can reduce the related carbon, water and waste footprints by 20-30%. (WRAP, 2012)

WORN WEAR

[patagonia.com](https://www.patagonia.com)

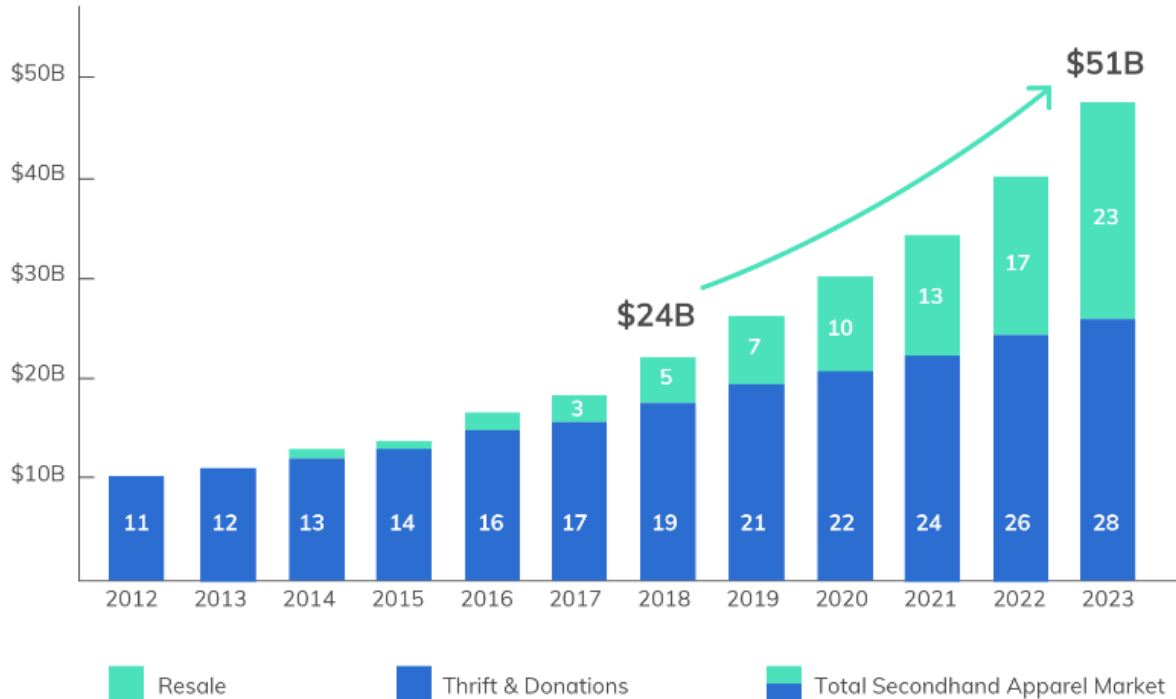


Professional textile care companies are in the perfect position to control waste in the supply chain!



Secondhand Market Will Reach \$51B In 5 Years

Total Secondhand Apparel Market to Double in 5 Years With Resale Sector Driving the Growth¹



Resale has grown

21X

faster than the retail apparel market over the past three years.¹



“Clothing resale will double within 5 years”

Chance for PTC companies?!

Leading Resale Sector Players

THREDUP

Managed marketplace for all brands—from GAP to Gucci.

TheRealReal

Managed marketplace for luxury and designer brands.

POSHMARK

Peer-to-peer marketplace focused on social commerce.



Ideeën/suggesties aanwezig



Samenvatting & conclusies



19.45 Afronding



20.00 uur **SAMENVATTING DEELSESSIES**



Financiering & Bedrijfsovernames (20.15 uur)

m.m.v. Robert Claassen





Financiering

1. Veranderende financieringsmarkt voor het MKB / Retail
2. De verschillende financieringsvormen voor een MKB / Retail ondernemer
3. De verschillende eisen van de financiers om te financieren



Bedrijfsovername

4. Wat voor een soort kopers zijn er (strategische kopers vs. management buy in/out).
5. Het realiseren van synergievoordelen door het samengaan van ondernemingen.
6. Hoe wordt de waarde van een onderneming bepaald: als eerste de bestaansrecht.

Financieringsmarkt & Bedrijfsovername

Claassen, Moolenbeek & Partners

Bedrijfskundig en financieel advies



1. Introductie CM&P

Organisatie



- Sinds 1983
- 60 partners, 25 vestigingen

Diensten

JE PARTNER IN SUCCESVOL ONDERNEMEN

BEDRIJFSSTRATEGIE
De juiste bedrijfsstrategie als basis voor succesvol ondernemen.

BEDRIJFSFINANCIERING
Voor iedere situatie de juiste bedrijfsfinanciering.

BEDRIJFSOVERNAME
Goede begeleiding is cruciaal bij bedrijfsovername.

Robert Claassen



- 2010 CM&P-Partner
- 2013 MT CM&P Landelijk

2. Financieringsmarkt



- Afgelopen jaren zijn er vele nieuwe financiers bijgekomen in Nederland.
- Elke financier heeft zijn eigen expertise en verdienmodel.
- Het aanbod is groot, maar welke financieringsvorm past bij uw onderneming?
- Combineren van verschillende financiers komt steeds meer voor.
- Financieringsbeleid verschilt per financier.

3. Bedrijfsovername

Aan- en verkoop



Fusie



MBI / MBO



- + Continuïteitsperspectief onderneming & markt
- + Synergievoordelen
- + Wat wordt er (exact) overgenomen
- + Historische en toekomstige resultaten
- + Verschillende waarderingmethoden

4. Vragen en/of discussie

FINANCIERINGSMARKT

- + Wat is uw ervaring met de huidige financieringsmarkt?
- + Is het financieren van uw onderneming lastiger of makkelijker geworden?
- + Voor welke uitdagingen staat u als ondernemer op dit vlak?

BEDRIJFSOVERNAME

- + Welke ontwikkelingen ziet u op het bedrijfsovername vlak?
- + Door middel van welke bedrijfsovername heeft u de groei van uw onderneming voor ogen?
- + Wat zijn uw drijfveren om een onderneming over te nemen?



Samenvatting, afspraken vervolg (20.30 uur)

Afsluiting

* Webinars

- Augustus/september vervolg
- Marketing
- PR & Communicatie
- Bedrijfsovername
- Financieel/subsidies



Succes!

nas wat is net, zijn om een Scheveninger te zijn en Strand voor dag en dauw zijn de foto's te zien.

aantal geïnstalleerde zonnepanelen, namelijk 30.780 stuks. Een goede tweede is Charlois met 17.040 geïnstalleerde zon-

nepanelen.

Net als vorig jaar was de groei van het aantal panelen in het havengebied het

wordt in noog tempo invulling gegeven aan de afspraak in het Rotterdams Klimaatakkoord.

De gemeente ondersteunt bedrijven met een

Laagdrempelig

Ook worden scholen actief ondersteund bij het realiseren van zonnedaken en stelt de stad zonnepane-

len laagdrempelig beschikbaar aan inwoners van Zuid met een krappe beurs.

Senioren in vergeten wasgoed zijn wereldhit

Van onze correspondent

TAICHUNG • Een Taiwanese koppel is in een mum van tijd een hit geworden op Instagram. Ze runnen samen een wasserette in de stad Taichung en poseren in kledingstukken die nooit door de klant zijn opgehaald.

Een maand geleden hadden Hsu Hsiu-e (84) en Chang Wan-ji (83) nog geen idee van het concept 'viraal gaan' en dachten ze dat volgers zo iets betekende als stalkers. Nu heeft hun Instagram-account @wants-howasyoung al meer dan 400.000 volgers.

Hun kleinzoon, fotograaf en voor de gelegenheid stylist, Reef Chang is verbijsterd dat het account zo'n succes is. „Ik had niet verwacht dat zoveel buitenlanders geïnteresseerd zijn in mijn grootouders. Ik denk



dat het komt omdat er dit jaar zoveel slecht nieuws is geweest”, vertelt Reef aan De Telegraaf.

Reef is het account begonnen omdat hij merkte dat zijn grootouders tijdens de virusuitbraak nauwelijks meer naar buiten durfden. „Ik zag dat ze zich verveelden en hoopte hiermee hun leven wat op te vrolijken. Dus vroeg ik ze iedereen te laten zien dat leeftijd geen

Hsiu-e en Wan-ji blijken natuur-talenten voor de camera.

FOTO INSTAGRAM
WANTSHOWASYOUNG

obstakel hoeft te zijn in mode, en dat zelfs oude kleren getransformeerd kunnen worden in trendy outfits”, aldus Reef.

Hsiu-e en Wan-ji blijken natuur-talenten voor de camera en dragen ondanks hun hoge leeftijd opvallend

jeugdige outfits. Het gemak waarmee het stel poseert is volgens Reef een andere verklaring waarom het Instagram-account zo is ontploft.

Een favoriete foto van zijn grootouders heeft Reef niet, maar als hij toch moet kiezen dan gaat hij voor de foto waar zijn oma haar eigen beige rok draagt. „Haar ogen gloeien helemaal van de pret. Ze heeft zoveel verhalen over vroeger toen ze die rok nog droeg”, aldus Reef.

Zakken rijst

Wan-ji was pas 14 jaar toen hij een wasserette begon om geld bij te verdienen voor zijn familie. Toen hij met Hsiu-e trouwde, moest hij twintig zakken met rijst voor zijn pak betalen. Dat mensen hun blouse, rok of broek vergeten op te halen was in die tijd vanwege de waarde van de kledingstuk-

ken ondenkbaar en is volgens Wan-ji een ontwikkeling van de laatste tijd.

Het stel heeft de afgelopen jaren honderden kledingstukken aan een goed doel gedoneerd, maar houdt nog steeds stapels kleren over. Onder elke foto op het Instagram-account helpt kleinzoon Reef de volgers dan ook herinneren kleding

niet bij een wasserette achter te laten. „Er is gisteren iemand langsgeweest die het Instagram-account had gezien. Ze kwam haar kleren ophalen die ze een jaar geleden had gebracht en betaalde alsnog de rekening”, lacht Reef. Het is al de tweede klant die alsnog vergeten kleding kwam ophalen.



Het stel draagt ondanks hun hoge leeftijd opvallend jeugdige outfits.

FOTO INSTAGRAM
WANTSHOWASYOUNG

BD010