

Proxyclick legt lat hoog

Brede waaier virtuele diensten

Van het broodje op maat in twee uur stipt tot het beheren van parkeerplaatsen, bezoekers en vergaderlokalen, het verschil kan moeilijk groter zijn. Toch gaan Laurent Parmentier en Gregory Blondeau, medeoprichters van de virtuele kantine Proxyclick, precies deze gewaagde uitdaging aan.



Hun grootste voordeel ten opzichte van hun concurrenten ligt wellicht in het feit dat ze tussen 2004 en 2007 honderden of zelfs duizenden uren hebben gewijd aan het ontwikkelen van de internettoepassing die het hart van Proxyclick vormt. Tijdens die vier jaar hebben **Laurent Parmentier** en **Gregory Blondeau** een dubbelleven geleid: de eerste werkte als ontwikkelaar bij internetbedrijf Emakina, de tweede had de opdracht gekregen de start-up Transwilde (vandaag eigendom van Wolters Kluwer) in te planten in de Verenigde Staten. Tegelijk testten ze hun eigen businessmodel en hebben ze hun toepassing beetje bij beetje verfijnd om beter tegemoet te komen aan de verwachtingen van de gebruikers. Op het eerste gezicht lijkt het eenvoudig om op internet een 'virtuele kantine' te openen, maar een grote naam van de hotel- en restaurantsector heeft dat al geprobeerd en heeft zijn ambities moeten terugschroeven.

Begin 2008 zijn onze twee ondernemers in spe voltijds van start gegaan dankzij een lening van 60.000 euro van de Gewestelijke Investeringsmaatschappij van het Brussels Gewest en een kapitaal dat niet hoger is dan het wettelijk minimum. De internettoepassing was eindelijk klaar en draaide al met de eerste klanten die Gregory Blondeau had aangetrokken. "Om van een goed idee een succesverhaal te maken, is de timing van cruciaal belang."

"Om van een goed idee een succesverhaal te maken, is de timing van cruciaal belang" Gregory Blondeau

ciaal belang. In onze niche is de mentaliteit in nauwelijks enkele jaren sterk geëvolueerd. Eind 2007 en begin 2008 hebben bedrijven die we één of twee jaar eerder zonder succes hadden aangesproken, spontaan contact met ons opgenomen. Toen hebben we beslist: 'dit is het goede moment!'" Proxyclick handelt als tussenpersoon tussen de op het systeem aangesloten bedrijven en een honderdtal leveranciers van lunches. Hoe werkt het? De werknemers van de aangesloten onderneming plaatsen vóór 10.30 uur een bestelling op de website van Proxyclick en betalen online of via een rekening die hun onderneming heeft geopend. De bestellingen worden automatisch doorgegeven aan de leveranciers die hun eigen producten leveren. Na een controle van de goede uitvoering van de bestellingen door het bedrijf worden de rekeningen van de werknemers/werkgevers gedebiteerd.

Gemakkelijk vermenigvuldigbare inkomsten

Proxyclick is gevestigd in het bedrijvent centrum van Sint-Gillis – als het ware een vreemde opeenstapeling van glazen containers – en is stap voor stap gegroeid. Vandaag stelt het bedrijf 6 personen tewerk. Met ongeveer 12.000 lunches die meer dan 200 bedrijven elke maand bestellen, ziet het platform op jaarbasis voor ongeveer 1 miljoen euro aan voedingswaren (verkoopprijs aan de consumenten) voorbijkomen. De onderneming

2004-2007

Laurent Parmentier en Gregory Blondeau ontwikkelen de internettoepassing en het businessmodel van Click'n Lunch, het latere Proxyclick.

2008

Beide vennoten wagen het erop, ondersteund door een lening van 60.000 euro van de Gewestelijke Investeringsmaatschappij van het Brussels Gewest.



Maandelijks worden bij de 'virtuele kantine' van Gregory Blondeau 12.000 lunches besteld

© Photonews

komt aan haar inkomsten dankzij de lidmaatschapsbijdrage van de bedrijven en een fee van 10% op de bestellingen van de leveranciers. "Op internet zijn de eenheidsprijzen vrij laag en dus kunnen we alleen goed draaien dankzij het schaaleffect", verklaart Blondeau. Proxyclick werd aangesproken door een eerste klant in Nederland en hoopt ook daar navolging te krijgen. Het voordeel van e-commerce bestaat er immers in dat de inkomsten gemakkelijk kunnen worden vermenigvuldigd en dat de operationele kosten om nieuwe klanten aan te trekken niet stijgen in dezelfde verhouding als de inkomsten die deze nieuwe klanten zullen genereren.

Stap naar facility management

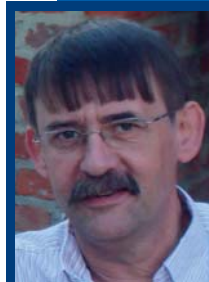
Onder invloed van de crisis heeft de start-up echter beslist om de volgorde van de ontwikkeling van zijn toepassingen te wijzigen. Daar de uitbreiding van het aanbod met andere diensten – een stomerij, strijken van wasgoed, bezorgen van boodschappen of een carwash – niet beantwoordde aan de huidige noden van de meeste bedrijven, heeft Proxyclick

het geweer van schouder veranderd. Eind 2009 heeft ze haar financiële middelen verhoogd dankzij een nieuwe lening van 120.000 euro van de GIMB. Deze lening werd afhankelijk gemaakt van het verkrijgen van een bankkrediet van 60.000 euro en van een kapitaalverhoging. Het is de bedoeling om nieuwe toepassingen te lanceren die gericht zijn op facility management en personeelsbeheer. Proxyclick heeft intussen een eerste module ontwikkeld voor het beheer van parkeerplaatsen die een klant heeft geprefinancierd en die Proxyclick tijdens de komende weken online wil brengen. "Een bedrijf dat zijn gebouw huurt, betaalt jaarlijks ongeveer 1.000 euro per parkeerplaats. Om uiteenlopende redenen worden al die plaatsen niet elke dag ingenomen, terwijl andere werknemers wanhopig een parkeerplaats zoeken in de omgeving. Door de vraag en het aanbod op ons platform te centraliseren, stellen wij het bedrijf in staat zijn kosten beter te rentabiliseren en verhogen we ook de tevredenheid van de werknemers", stelt Blondeau.

In het verlengde daarvan werkt Proxyclick ook aan een module die de verschillende aspecten van het bezoekersonthaal beheert (voorafgaande registratie van de bezoeker, afdrukken van zijn badge, aankondiging van zijn aankomst via e-mail) en ook aan een 'service desk'-module (registratie door de werknemers van alle kleine problemen en storingen die de facility manager dagelijks moet beheren). Wanneer deze verschillende modules worden samengevoegd, zouden ze het mogelijk moeten maken om de interne procedures voor de organisatie van het gebouw te vereenvoudigen. Uiteindelijk leidt dit alles tot grotere efficiëntie, een vermindering van de kosten en meer comfort voor de werknemers. "Op termijn willen we aan bedrijven een platform van samenwerking aanbieden waarmee werknemers, bezoekers, leveranciers, onderhoudsverantwoordelijken, facility managers, office managers, personeelsdirecteuren en de eigenaar van het gebouw zich in verbinding kunnen stellen." Een gedurfd idee in het huidige economische klimaat.

Chantal Samson

Broodjes bestellen: een helse onderneming!



"De maandelijkse gebruikslicentie van het Proxyclick-platform vertegenwoordigt een relatief lage kostprijs"

BASF Belgium en diverse andere vennootschappen van de groep (in totaal 150 personen) zijn gevestigd langs de Terhulpesteenweg in het zuiden van Brussel. Sinds de tweede helft van 2009 zijn ze klant bij Proxyclick. Voordien leverde het bedrijfsrestaurant Sodexo, enkele honderden meter verder gehuisvest, broodjes aan de werknemers van BASF die tijdens hun middagpauze liever op kantoor bleven. "Tijdens de voormiddag centraliseerde de onthaalverantwoordelijke de bestellingen van het personeel zo goed

en zo kwaad als dat ging... Ze was ook het mikpunt van alle ongenoegen wanneer een schijfje tomaat of de mayonaise ontbrak in het bestelde broodje", vertelt Yvon-Marie Willems, facility manager bij BASF Belgium. Toen kwam Gregory Blondeau op de proppen als de messias van het broodje met ham en boter! Voortaan worden de bestellingen bij Sodexo gecentraliseerd op de website van Proxyclick en gedebiteerd van de voorafbetaalde kaart van elke werknemer. "De maandelijkse gebruikslicentie van het Proxyclick-platform vertegenwoordigt een relatief lage kostprijs in vergelijking met de voordelen die het systeem ons oplevert: een vereenvoudigd beheer, tijdswinst én de tevredenheid van onze medewerkers." In juli verhuizen de Brusselse teams van BASF naar Waterloo. "We zullen Proxyclick blijven gebruiken en zullen een keuze maken tussen de traiteurs die in de regio worden voorgesteld. We zullen ook een gecentraliseerd betaalsysteem invoeren."

2009

Proxyclick lanceert haar nieuwe toepassing en wint de 'B2B BeCommerce Award'.

2010

Proxyclick lanceert nieuwe modules gericht op facility management.