

Hoe werkt het businessmodel van Bobex, Proxyclick en Fleur de Lyst?

# Webdiensten die renderen

De transacties tussen leveranciers en klanten vergemakkelijken is een vak op zich. Er zijn dan ook al heel wat bedrijven die deze rol op zich nemen. Ze hanteren uiteenlopende businessmodellen, het ene nog succesvoller dan het andere. We plaatsen drie Belgische successtory's in de kijker.

Camille van Vyve

Je hoeft niet iets te produceren of te verkopen om succesvol te zijn. In onze diensteneconomie is de rol van *facilitator* uitgegroeid tot een volwaardige business. Het internet heeft die trend sterk versneld. Er ontstonden virtuele platformen, waar klanten en leveranciers elkaar kunnen ontmoeten. Ze hebben niet allemaal de uitdaging doorstaan. Bobex, Proxyclick en Fleur de Lyst lijken echter op de goede weg. Hoe doen ze dat?

Laurent Parmentier  
en Grégory Blondeau  
van Proxyclick

Rodolphe Van der Vaeren  
van Fleur de Lyst

Jean-Louis Van Marcke  
van Bobex



## 2 | Proxyclick Broodjes dankzij 'software as a service'

Proxyclick werd officieel gelanceerd in 2006, toen nog onder de naam Click 'n Lunch. Ambitie: de grootste 'virtuele kantine' van het land worden. Dat doel lijkt ondertussen bereikt, want begin maart leverde Proxyclick meer dan 10.000 lunches per maand. "We zijn uitgegaan van de vaststelling dat werknemers steeds veeleisender worden qua voeding, ook al hebben ze steeds minder tijd om te eten", aldus Gregory Blondeau, medeoprichter en directeur van Proxyclick. "Vandaar dat we een webplatform hebben ontwikkeld dat leveranciers van lunches (broodjeszaken, snackbars, traiteurs) in contact brengt met bedrijven. Op die manier hebben die meer keuze en bovendien verlopen de transactie- en leveringsprocessen vlotter."

### ■ BUSINESSMODEL

Het Proxyclick-concept surft volop op de *software as a service*-golf. Dat is een methode om via het internet software ter beschikking te stellen van gebruikers, op verzoek. "In tegenstelling tot traditionele software, die je intern moet aankopen en installeren, kun je er op elk moment op inloggen, zonder vaste kosten." Hoe werkt dat?

"Ondernemingen die aangesloten zijn bij Proxyclick hebben toegang tot een interface waar ze elke dag één of meer maaltijdbezorgers kunnen selecteren. Bij aankomst op kantoor krijgen de werknemers een herinneringsmail om vóór een bepaald uur te bestellen. De betaling gebeurt ofwel online via Ogone, ofwel via een virtuele rekening die beheerd wordt door iemand in het bedrijf. De bestellingen worden gecentraliseerd en automatisch doorgefaxt naar de leveranciers. Zodra de

maaltijd geleverd is, krijgen de werknemers een mail. Het bedrijf bevestigt dan via Proxyclick dat de bestellingen goed geleverd zijn, en de rekeningen van de werknemers worden gedebiteerd."



Bedrijven kunnen via het internet broodjes bestellen en de prijs doorrekenen aan de werknemers.

Als vergoeding rekent Proxyclick 10% commissie aan op het totaal en vraagt het aan de aangesloten bedrijven een gebruikslicentie. Die hangt af van het aantal gebruikers, het gemiddelde aantal bestellingen en de waarde ervan. "De prijs van de licentie kan gaan van 40 euro tot ongeveer 1000 euro per maand", zegt Blondeau.

### ■ VOORDELEN

De Proxyclick-applicatie draait niet alleen zonder infrastructuur- en onderhoudskosten, maar is ook een goedkoop alternatief voor de traditionele bedrijfskantine. "Onze oplossing

is tien tot twintig keer goedkoper dan een eigen kantine", aldus Blondeau. "Bovendien biedt ze de werknemers veel meer keuze en vereenvoudigt ze de maaltijdlogistiek voor het bedrijf."

Voor de restaurateurs werkt de formule dan weer als stimulant. "Ze profiteren zonder enige abonnementskosten van zichtbaarheid op een e-commerceplatform dat meer dan 20.000 keer per maand bezocht wordt. Bovendien winnen ze bestelvolume, waarvan het beheer vergemakkelijkt wordt door ons systeem."

### ■ GROEIKANSEN

Gezien het succes van de virtuele kantine (die sinds kort rendabel is) en de mogelijkheden van de *software as a service*-technologie willen de oprichters van Proxyclick hun activiteiten uitbreiden naar andere diensten en geografische regio's. "Dat is trouwens de reden waarom we van naam veranderd zijn", geeft Gregory Blondeau toe. "We willen uitgroeien tot een *life improvement*-platform dat meer toepassingsmogelijk-

heden biedt voor ondernemingen en hr-aspecten combineert met facilitymanagement." Heel wat projecten liggen nog te wachten. "Uit een studie bij onze gebruikers blijkt dat er ook belangstelling is voor een vergelijkbaar systeem voor strijk- en carwashdiensten. En er zijn nog meer uitbreidingsmogelijkheden, zoals een module om vergaderzalen te reserveren, bloemen en geschenken te versturen ..." Tot slot zou het Proxyclick-platform ook een bevoorrecht forum kunnen worden voor adverteerders. Nespresso is het eerste bedrijf dat daarmee gestart is.

[www.proxyclick.be](http://www.proxyclick.be)