

P. Hoekwater, Dekker interieurbouw en BMP Datapartners: 'Efficiënter kunnen we het bijna niet maken'

# Hilverda De Boer klaar voor de toekomst met nieuwe dealing room

## Techniek **in** detail

**Nog maar nauwelijks twee weken geleden heeft Hilverda De Boer een compleet ingerichte dealing room in gebruik genomen. De uitstraling is futuristisch, waarbij grote flatscreens met digitale veilingklokken boven de werkplekken in de ronding van de wand doen denken aan het starship Enterprise uit de populaire televisieserie Star Trek.**

De nieuwe dealing room is het hart van Hilverda De Boer. Daar gebeurt het allemaal. De ruimte biedt plaats aan maar liefst zestien inkoopers die Kopen Op Afstand. Elektrotechnisch Installatiebedrijf P. Hoekwater uit Aalsmeer, Dekker Aalsmeer Interieurbouw en BMP Datapartners uit Rijnsburg hielpen mee de dealing room te realiseren.

### Bouwpartners

Het idee voor een dealing room ofwel KOA-centrum is overigens niet nieuw, stelt Hans van der Wolf, manager algemene zaken van Hilverda De Boer. "We hebben het gezien bij andere bedrijven en ik kan wel zeggen dat dit indruk heeft gemaakt. Bovendien is KOA de toekomst en waarom zou je dat niet doen vanuit een centrale ruimte binnen het eigen bedrijf. Natuurlijk is het een grote investering, maar we gaan er vanuit dat de dealing room een kostenbesparing teweeg zal brengen op lange termijn. De winst ligt in de marge en op die manier kun je je toch onderscheiden van de andere spelers in de markt. Denk alleen maar aan de commissie- en overslagkosten die hiermee worden uitgespaard."

Vooruitgang in de sierteelsector is vandaag de dag een constant proces van innovatief bezig zijn. Een perfect lopend inkoop- en verkoopproces is daar onderdeel van. Als één van de drie grootste exportbedrijven in de sierteelsector staat kwaliteit bij Hilverda De Boer voorop. Een dealing room zou hieraan kunnen bijdragen. Aan de realisatie hiervan ging een proces van een jaar vooraf. Pas afgelopen zomer was de kogel door de kerk en kon Hilverda De

Boer op zoek gaan naar bouwpartners. De voorkeur ging daarbij uit naar bedrijven die kwaliteit voorop stellen en in staat zijn snel te schakelen. "Het bouwen van een dealing room is een gecompliceerd proces. Dat maakt de keuze van de juiste partners ontzettend belangrijk", zo stelt Van der Wolf. "Zij kregen ons volle vertrouwen." Met de opdracht op zak stonden Frans Sparnaaij van P. Hoekwater, Kees van der Meulen van Dekker Aalsmeer Interieurbouw en Koos van Kruistum van BMP Datapartners voor het realiseren van een prestigieus project. Als totaalinstallateur zegt Sparnaaij wel vaker met dit bijltje te hebben gehakt. "De kunst van het hele proces is goed communiceren en weten wat je aan elkaar hebt. Nu zat dit met Kees en Koos wel goed, want we hebben al eerder samengewerkt met maximaal resultaat. Bovendien ben ik bekend met het veilingprincipe. Voor het projectbureau van Flora Holland heb ik enkele jaren geleden een aantal installateurs begeleid en sinds vijf jaar is een van onze monteurs bij hen actief. Op die manier houden we feeling met de veiling, wat uitstekend van pas kwam."

### Gebogen wand

Van Dekker Aalsmeer Interieurbouw is bekend dat het als vormgever een interieur ziet als een ruimte waar men in optimale omstandigheden moet kunnen functioneren en werken. Volgens Kees van der Meulen is de ruimte waarin de dealing room werd gerealiseerd ideaal. Het riante oppervlak bood alle mogelijkheden kamerbreed een gebogen wand te plaatsen. "Langs deze wand zijn op een kleine verhoging de zestien werkplekken aangebracht. Het midden van de ruimte wordt gedomineerd door een klein podium. Vanaf deze strategische positie kan de manager inkoop het hele inkoopproces volgen." P. Hoekwater ging in nauw overleg met de andere partners aan de slag met het installatietechnische gedeelte. Volgens Sparnaaij betrof dit de volledige elektrotechnische



Frans Sparnaaij van installateur P. Hoekwater in gesprek bij Hilverda De Boer over de nieuwe dealing room.

datainfrastructuur. "Zelf noem ik het altijd het aanbrengen van alle touwtjes tussen de techniek. We hebben het dan over kabelgoten, wandgoten, wandcontactdozen, netwerkkasten, patchkasten en natuurlijk de aansluitpunten om te kunnen werken. Aan de voorzijde van de gebogen wand bevinden zich de werkplekken en de flatscreens met digitale veilingklokken. De computers zelf staan aan de achterkant. Dit ging in samenspraak met BMP Datapartners."

### Aggregaat

Met vrijwel alle scenario's is rekening gehouden. Een daarvan betreft een aansluiting op het aggregaat voor als de stroom uitvalt. Zelfs de doorschakeling naar het aggregaat wordt opgevangen, want niets wordt aan het toeval overgelaten. Voor een aansluiting op de extra groepen is de verdeelinrichting aangepast en de ruimte achter de wand wordt gekoeld. "Geen overbodige luxe, want zoveel computers bij elkaar produceren veel warmte. Indien nodig kan er later nog een extra werkplek worden bijgemaakt, compleet met twee beeldschermen. Met het aanbrengen van de aansluitpunten is hiermee op advies al rekening gehouden. Ook voor-

uitkijken is belangrijk." Het leveren en installeren van de hightech flatscreens op de ronde wand en het inrichten van de werkplekken bleek een taak die met een gerust hart aan BMP Datapartners kon worden overgelaten. Immers, als een fullservice automatiseringsbedrijf heeft dit bedrijf zich gespecialiseerd in kantoorautomatisering in de ruimste zin van het woord. "Eerder hebben we met succes een ultramodern inkoopcentrum gerealiseerd bij Pauw & Van Egmond en nu dus bij Hilverda De Boer. Wederom is dit een grote uitdaging voor ons. Bij het inrichten van het KOA-centrum is rekening gehouden met de verschillende productgroepen waardoor het inkoopproces zeer overzichtelijk is." Van der Wolf stelt dat BMP Datapartners bovendien met BMP-KOA een uitbreiding biedt van de bestaande KOA-faciliteiten. Via deze uitbreiding op de standaardhardware kan de inkoop met een druk op de knop schakelen tussen verschillende klokken tijdens het kopen. "Efficiënter kunnen we het bijna niet maken."

### Even wennen

Op de vraag hoe de inkoopers hun nieuwe werkomgeving ervaren, zegt

Van der Wolf dat dit in het begin even wennen was. "Zeker nu er fysiek geen inkoopers meer bij de klok in de veiling aanwezig zijn. Ze kopen nu vanuit de dealing room. Enerzijds hebben de inkoopers veel meer contact met elkaar en anderzijds leren zij van elkaar. Bovendien kan een collega-inkoopster vanwege de doorschakelfunctie slechts met een druk op de knop er ook een extra klok bijpakken. Ook in de dealing room zit iedereen naast elkaar, dat is niet anders dan bij de klok op de tribune." Dat inkoopers niet meer bij fysiek bij de klok aanwezig zijn, wil volgens Van der Wolf niet zeggen dat de inkoopers niet weten wat ze kopen. "Integendeel, alle inkoopers hebben nog volop feeling met het product. Zij kennen de markt en de communicatie met de kwekers is goed. Regelmatig gaan zij bij de kwekers op bezoek om wie ze regelmatig bloemen kopen. Behalve inzicht schept dit tevens een band." Met de oplevering van de nieuwe dealing room meent Van der Wolf dat Hilverda De Boer klaar is voor de toekomst. "Zeker weten doe je het nooit, want je weet niet wat de toekomst brengt. Maar wat hier gerealiseerd is, is niet niks. Voorlopig kunnen we weer voort."

