



PBM PARTNER VERKOOPT EN LEVERT TOTALE SUPPORT BIJ BEDRIJFSKLEDING

UIT KENNIS GEBOREN

Verkoop van bedrijfskleding ontstaat vaak als nevenactiviteit bij bedrijven. Harrie Lagerwaard startte met PBM partner vanuit veiligheidsexpertise en liet er een missie op los, namelijk het bieden van verregaande safety support op de werkvloer, zelfs tot en met cursussen en opleidingen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, PBM

Zijn verleden bij de vrijwillige brandweer in Barneveld kwam goed van pas toen Lagerwaard na 23 jaar in de bouwsector actief te zijn geweest een switch wilde maken. "In 2014 kwam ik nader in aanraking met bedrijfskleding en zag ruimte voor een belangrijke toegevoegde waarde. Wanneer je veiligheidsproducten verkoopt, moet je ook de bijbehorende ondersteuning leveren, meende ik. Dat werd voor mij een speerpunt, toen ik in oktober van dat jaar aan de slag ging. De affiniteit met veiligheid had ik vanuit mijn jaren bij de brandweer, waar ik de instructeursopleiding volgde en veiligheidscursussen gaf. Daarna behaalde ik mijn diploma's op het gebied van risico-inventarisatie en arbobeleid. Die kennis bewijst zijn waarde in mijn huidige bedrijf. Er ontstaat eigenlijk altijd meteen interactie met de klant, ongeacht in welke branche. Ik kijk breder

naar veiligheid, vanuit een stukje verantwoordelijkheidsgevoel. Zie ik bij binnenkomst al dat bepaalde noodzakelijke waarschuwingsbordjes ontbreken, dan attendeer ik de ondernemer daarop. Mocht zich een incident voordoen, dan is hij op dat vlak in ieder geval ingedekt."

RISICO-INVENTARISATIE

Tijdens het gesprek met de bevrogen ondernemer achter PBM partner valt op dat hij niet zozeer zijn producten aanprijst, maar zich vooral bekommert om de veiligheid bij zijn klanten, met oprechte intenties. "In de diverse branches ken ik de eisen en de gevolgen wanneer er iets misgaat. Binnen een samenwerking met de ondernemer zet ik in op het voorkomen van langdurig ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid. Ik streef in alle gevallen een langdurige relatie op

basis van kennis na. Zo help ik ondernemers met het maken van een risico-inventarisatie. Bedrijven met een personeelsbestand tot 25 medewerkers mogen dit zelf doen, maar in de praktijk gebeurt het lang niet altijd. Er hoort ook een plan van aanpak bij, want er valt altijd iets te verbeteren. Zorg er bovendien voor dat je dat regelmatig actualiseert. Mocht de arbeidsinspectie na een incident op de stoep staan, dan kun je in elk geval aantonen dat je bewust met veiligheid bezig bent en dat scheelt je zomaar enkele duizenden euro's boete. Bij grotere bedrijven ben ik een sparringpartner voor de veiligheidsdeskundige of de eigen arbo-coördinator. Op deze fronten ondersteun ik mijn klanten en naast advisering kan ik cursussen en opleidingen voor ze verzorgen. Bedrijven vanaf een bepaalde grootte hebben de plicht om hun medewerkers te onderrichten. Zo dient een

aannemer zijn mensen uit te leggen hoe ze moeten tillen en de valbeveiliging met ze door te nemen, om maar enkele voorbeelden te noemen.”

KLEDINGBEHEERSYSTEEM

PBM, dat staat voor Persoonlijke Beschermings Middelen, waaronder naast kledingartikelen ook veiligheidsproducten vallen. Het in Barneveld gevestigde bedrijf vertegenwoordigt merken als Helly Hanssen, FHB, Elten en Tricorp, waarmee het een brede markt bedient, van transport en logistiek tot de bouw- en de zorgsector, de industrie, de horeca, infrastructuur en groenvoorziening. Qua werkgebied ligt de nadruk op Midden-Nederland, met klanten als Vreugdenhil, Matemco, Smink, Ravenhorst Carrosseriebouw, Vink en in de havengebieden C-Port. “We verkopen zowel veiligheids-, als representatiekleding, uitsluitend voor eigen gebruik bij onze klanten. Geen merchandising, dus. Bedrukking met logo's en borduurwerk regelen we in eigen beheer en via een portaal op onze website bieden we een kledingbeheersysteem, specifiek afgestemd op de klant en uitgesplitst naar afdeling en persoon. Het is zo ingeregeld, dat een medewerker voor zichzelf artikelen kan bestellen tot het afgesproken maximum. Verder zorgen wij samen met onze leveranciers voor voorraadbeheer, zodat de klant dat zelf niet hoeft te doen, met het risico dat hij na personeelwisselingen met incurante maten komt te zitten. We streven een levertijd van hooguit enkele dagen na. Overigens bevat ons assortiment ook artikelen op het gebied van persoonlijke hygiëne.”



POSITIEVE PRIKKEL

Na een eerste oriënterend gesprek, het liefst op locatie om daar een goede indruk van de omstandigheden te krijgen, maakt Lagerwaard een vervolgspraak en neemt hij spullen mee om te passen. “Kleding en schoenen moeten vooral lekker zitten, want dat bevordert de tevredenheid en de motivatie van de medewerkers. Het betekent niet automatisch dat een ondernemer duurdere producten hoeft te bestellen. Soms kun je een onderscheid maken tussen tijdelijke en vaste krachten, zoals bij C-Port gebeurt. Als je langer in dienst bent, krijg je mooiere en duurdere spullen. Enerzijds een kostenbesparing voor het bedrijf, anderzijds een positieve prikkel voor de mensen. Speciaal voor de

horeca voeren we een lijn met stoere bretels. Sowieso wil je niet dat broeken afzakken, daarom adviseer ik in veel gevallen een riem erbij. Verder vind ik het mooi om via een uniforme uitstraling de identiteit van de klant te onderstrepen, ook al gaat het om een diversiteit van kledingartikelen.”

ONDERGESCHOVEN KINDJE

Hoezeer de business van PBM partner het niveau van maatwerk bereikt, blijkt wel uit een voorbeeld van Vreugdenhil. “De gladde vloer vereist schoenen met een zeer goede antislipzool. We hebben samen met de medewerkers verschillende modellen uitgeprobeerd en het beste type geselecteerd, dat vervolgens extra nabewerkt is door een specialist, met behoud van normering. Ook zo iets specifiek: reflecterende hesjes die de infraroodkranen in de wasruimte onbedoeld activeren. Gezien het licht binnen kun je ze echter prima zonder striping bestellen. In de bouwsector vormt reflectie juist vaak een ondergeschoven kindje. Als ik weet dat mensen 's morgens vroeg buiten werken, verkoop ik de kleding zelfs niet zónder, vanuit een stukje verantwoordelijkheidsgevoel. Waar bedrijven ook niet altijd bij stilstaan, is dat de afrolengte van je valbeveiliging per locatie moet kloppen.” De adviserende en ondersteunende rol, die blijkt Lagerwaard op het lijf geschreven en daarmee geeft hij een niet te onderschatten meerwaarde aan het assortiment bedrijfskleding en veiligheidsproducten van PBM partner.



“Ik streef in alle gevallen een langdurige relatie op basis van kennis na”, aldus Harrie Lagerwaard.

www.pbmpartner.nl