



Bosta, een topdistributiebedrijf in de watersector

“Of we eens langs kunnen komen voor een nadere kennismaking met de nieuwste onderneming die sinds kort is opgenomen in de Watercircle-familie?” Het is in een ommezien geregeld. Snel reageren, deugdelijke afspraken maken, zijn cruciaal voor een onderneming en zeker voor een distributiebedrijf als Bosta, dat het ook moet hebben van snelle, betrouwbare communicatie en ijzersterke logistiek.

Het Bosta-kantoor, op een etage aan de drukke Kortrijksesteenweg in Sint Martens-Latem ziet er heel gewoon uit. We treffen er een achttal mensen druk in de weer met telefoon en computer. Onze gastheren zijn country-manager Dirk Bogaert, en Peter Vandeplassche die instaat voor alles wat met watertechniek te maken heeft.



Dirk Bogaert en Peter Vandeplassche

Bosta is opgericht in 1943 in volle Tweede Wereldoorlog in het Noord-Brabantse Veghel, waar het ook nu nog zijn hoofdkantoor heeft. Het legt zich in het begin vooral toe op landbouw- en irrigatietechnieken. Maar -, en dat spreekt de lezers van watercircle.be allicht meer aan, in toenemende mate ook op de industrie. In 2015 gaat de Mega-holding waarvan Bosta deel uitmaakt in falig. Het potentieel van Bosta is ook investeringsmaatschappij Nimbus niet ontgaan. Die zorgt voor de onontbeerlijke kapitaalsinjectie zodat een doorstart mogelijk is. Bosta trekt zich terug uit de verlieslatende activiteiten in Roemenië en Oekraïne, en brengt het aantal magazijnen van 15 terug tot uiteindelijk twee (een in Veghel en een in Polen). Bosta staat nu opnieuw op de sporen. Met zijn 250 mensen (van wie negen in België) heeft het bedrijf als deel van de MegaGroup nu een stevige commerciële basis en daarmee ook een toekomst. “We hebben de ambitie om stevig te groeien, zegt Bogaert, en hij haalt drie vuistdikke catalogi boven die, hoeft het gezegd? , ook digitaal raadpleegbaar zijn.

Een breed en tegelijk diep productaanbod

Het enorme assortiment van in totaal 16.000 artikelen, direct uit voorraad verkrijgbaar, is de grote sterkte van Bosta. 16.000 producten! Wie doet het Bosta na? Het is een breed, maar tegelijk diep assortiment speciaal in de watertechnologie, een assortiment dat zijn gelijke niet heeft. Zo'n productaanbod komt er niet vanzelf. Het veronderstelt dat Bosta de onontbeerlijke koopkracht heeft. En al even belangrijk: een gedegen marktkennis om te weten wat je als distributeur kan, wil of moet opslaan. En om succes te hebben is natuurlijk ook een geoliede organisatie en efficiënte service vereist en natuurlijk de nodige gedrevenheid van de Bosta-mensen zelf. Gewoon leveren door een product bij wijze van spreken op de stoep van de klant te dumpen is niet meer van deze tijd. Klantenservice betekent de klant adviseren, zodat die zijn weg vindt in de doolhof van componenten. Ook moet je zicht hebben op de reële noden van de klant. "Hiertoe moeten onze mensen ook weten met welke producten de klant het best vooruit kan en hoe hij die best aanwendt". Niet eenvoudig, ook al omdat een assortiment geen statisch gegeven is.

Zijn klanten zoekt en vindt Bosta in watertechnieken in de ruimste zin van het woord. Met toepassingen voor irrigatie in land- en tuinbouw, zoals beregeningssystemen en druppelbevloeiing, maar ook met producten voor de aanleg van drinkwaterleidingen en systemen voor stalverwarming, mestafvoer en biogasinstallaties. Voor de industrie levert Bosta onder meer onderdelen voor de afvoer van koel-, afval- of proceswater. Niet alleen in kunststof maar ook in messing, (roestvrij) staal en gietijzer voor leidingsystemen: inclusief buizen, fittingen, afsluiters, en pompen, tot en met meet- en regelapparatuur.

In de zwembadbranche gaat het van glasvezelzwembaden tot verwarming, verlichting en -reinigingsapparatuur.

"We hebben niet alleen alle belangrijke A-merken", preciseert Dirk Bogaert: "we hebben zelf ook het Hydro-Fitgamma ontwikkeld: dat zijn producten die voldoen aan de strengste normen, en dezelfde kwaliteit bieden maar toch voordeliger uitvallen".

Een uniek distributiecentrum

"Bezoekers aan ons Europees Distributiecentrum (EDC) in Veghel kunnen hun ogen haast niet geloven", zegt Peter Vandeplassche. Ga maar na: 11.000 vierkante meter opslag- en behandelingsruimte en een vrijwel volledig geautomatiseerd orderpickingsysteem en tien laadplaatsen. En daarbij is de overdekte buitenruimte van 3000 vierkante meter niet eens meegeteld. Bosta mikt op termijn op een verdubbeling van de productiviteit. Het EDC belevt behalve Nederland en België ook Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Denemarken en Polen.

Snelle levering is natuurlijk een vereiste in een immer meer gehaaste samenleving. In dat opzicht kan de toelevering vanuit één centraal punt een nadeel lijken, maar in feite valt die centralisatie voor de klant veeleer gunstig uit. Zo'n uitgebreid gamma zouden we niet in elk van pakweg vier of meer centra in evenveel landen kunnen bijeenbrengen en continu aanvullen, zo krijgen we te horen. Die vrijwel onmiddellijke beschikbaarheid is een geweldige troef. Klachten over langdurige wachttijden zijn er niet, alles gaat integendeel heel snel.

“Bringing Water to Life”.

De leuze van Bosta, *Bringing Water to Life*, is niet zo gemakkelijk te vertalen, maar we begrijpen haar toch vooral als “de middelen leveren om levensnoodzakelijk zuiver water bij de mens te brengen”. Het is een van de enorme opgaven waarvoor de mens zich in de 21^e eeuw geplaatst ziet bij een groeiende wereldbevolking. In sommige delen van de wereld is de nood acuter dan in andere. Bosta geeft daarbij de voorkeur aan technieken die de plaatselijke bevolking zich snel eigen kan maken en die het kan blijven gebruiken als de technici weer vertrokken zijn. Via zusteronderneming MegaGroup Export is Bosta betrokken bij projecten in Nigeria en Ethiopië. Projecten die bijdragen tot een betere levenskwaliteit voor de plaatselijke bevolking, door het beschikbaar maken van drinkwater in de directe omgeving. “Wij leveren daar (her)bruikbaar water voor bloementeelt, voor groententuinen, enz. preciseert Dirk Bogaert: “Wij kunnen zeggen dat we zo ons steentje bijdragen en dat bij ons Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) neerkomt op zeer concrete hulp. Wij staan in deze context ook open voor MVO-voorstellen van andere leden van Watercircle.be”.

“Het spreekt vanzelf,” zo vult Peter Vandeplassche aan, “dat we ook hier in Europa een voorkeur hebben voor milieuvriendelijke producten of oplossingen, met bijvoorbeeld een groeiend aanbod aan PE-elektrolasleidingen en koppelingen, en afsluiters die ingezet worden voor de productie van biogas en het maximaal gebruik van aardwarmte.”

Wij nemen afscheid in de wetenschap dat Watercircle.be met de toetreding van Bosta er weer een interessant én gemotiveerd lid bij heeft.



Bosta distributiecentrum in Veghel, Nederland (© Bosta.nl) -

URL: www.bosta.be