**15/6/2020**

**Vlekken op uw waardevolle zetels en tapijten?**

**Of toch liever niet…**

Het verhaal van Frank De Vos, gepassioneerd vlekkenexpert sinds 1986…

Ik ben ondertussen 61 jaar. Het gaat snel!

Zaakvoerder van Safeclean sinds 1986.

Voortijdig mijn ingenieursstudies beëindigd, wat nog altijd een beetje op mijn maag ligt.

Mijn loopbaan begon bij de firma Pleuger, als magazijnier. Pleuger verdeelde chemische producten, meestal in de Antwerpse haven. Aan de balie zag ik wat klanten kochten en ik werd nieuwsgierig… Ik vroeg klanten waarom en hoe ze bepaalde producten gebruikten. Men noemde me al snel Mr. Snuffel. Tegenwoordig ben ik mister Safeclean, wat al beter klinkt.

In 1986 kocht ik Safeclean België, een franchise van Safeclean UK, toen in handen van Luc Van Waes. Safeclean UK, beheerde een 100-tal franchises, onder leiding van Desmond Cook. Hij was een charismatisch man die steeds boeiende anekdotes over zijn vak vertelde en bovendien ook fantastisch kon motiveren. Desmond was zelfs gedurende 2 termijnen voorzitter van de BFA (British Franchise organisation). Hij was mijn grote inspirator.

Luc Van Waes, was ook speciaal man. Vlekken verwijderen deed hij dikwijls in kostuum al dan niet met das. Tijdens zijn werkzaamheden werd de deur steevast gesloten zodat de klant niet kon zien wat hij deed, of niet deed…  Bij de overname was zijn advies W*ees uzelf tracht mij niet te imiteren*, wat ik eigenlijk ook niet van plan was.

Desmond Cook benadrukte steeds dat we geen ‘Carpet Cleaners’ waren maar ‘Businessmen in Carpet Cleaning’. Hij was enorm gecharmeerd te mogen werken voor topklanten als Tony Curtis, Ava Gartner, Roger Moore, enz… Zo’n beroemdheden wil ik ook wel in mijn klantenbestand!

De eerste 10 jaar van onze activiteit gingen we jaarlijks minstens vier keer naar Wantage (Oxford), de thuisbasis van Safeclean UK, voor seminaries en opleidingen. Daar mocht ook altijd een gezellig feestje bij.

**België- UK   1-0**

Safeclean organiseerde destijds een seminarie waar het gerenommeerde Londense bedrijf ‘The Thames Carpet Cleaners’ een lezing gaf over fouten in oosterse tapijten. Het seminarie werd afgesloten met een wedstrijd ‘fouten detecteren’. Samen met mijn vrouw Martine, gediplomeerd tapijt- en textielrestauratrice, wonnen we glansrijk! Boeiende periode, supercontacten maar bovenal we werden 100% aanvaard als een van hen. Even was er zelfs sprake van naar de UK te verhuizen. Zo ver kwam het niet. We bleven wel anglofiel in hart en nieren!

Toen Desmond, mijn grote inspiratiebron en vriend overwacht overleed kwam Safeclean UK in handen kwam van het Amerikaanse Guardsman. Wegens een heel andere visie beslisten we om volledig onafhankelijk te opereren.

In de jaren negentig. Kwam de tapijtbusiness onder druk te staan; de handel klapte in elkaar. Voor ons was dat het signaal om te diversifiëren. Het manueel reinigen van overgordijnen en American stores werd onverwacht een groot succes. Onze manier van werken werd erg gewaardeerd want ultra veilig, zéér efficiënt en uiterst makkelijk voor de klant.

Toch werd onze passie meer en meer het verwijderen van moeilijke vlekken uit zowel tapijten, bankstellen als overgordijnen. Veel interieurwinkels vertelden hun klanten: *Die kunnen toveren*. We zijn daardoor erg gevleid maar de lat komt hoog te liggen. Het verwijderen van vlekken is een expertise waarvoor vakkennis, ervaring maar vooral passie essentieel zijn.  Mettertijd ontdekten we methodieken en productcombinaties die werkelijk sprekende resultaten opleverden. Ondertussen hebben we een database van enkele honderden vlekbehandelingen.

De mondelinge reclame doet zijn werk. Topdecorateurs en verzekeringsexperts maken gebruik van onze expertise. Topklanten vonden de weg naar Safeclean. We zijn ongelofelijk trots om voor hen te mogen werken maar onze ambitie stopt niet. We willen onze knowhow bewaren voor de toekomst en onze diensten meer bereikbaar maken voor een breder publiek.

Tegenover al die expertise staat natuurlijk een kostenplaatje, voor veel klanten (te) duur, maar zeer betaalbaar via ons nieuwe project.

Samen met Roger Heijmans, een topmarketeer, ontwikkelden we een concept met eigenschappen van de **platformeconomie**:

het **SAFECLEAN PROTECTIONPLAN**, een concept dat meerwaarde biedt.

De missie is het ONTZORGEN van het cliënteel van onze partners-interieurwinkels via preventief, efficiënt, veilig, makkelijk én betaalbaar onderhoud.

Hoe werkt het?

De klant kan bij de aankoop van een zitmeubel of tapijt een extra servicebestellen. Via deze service is de klant gedurende een periode van 3 jaar zeker dat hij optimaal zal geholpen worden bij een occasionele vlek op zijn zetel of tapijt. Daarvoor betaalt hij een beperkte meerprijs. (vb. 300 euro voor 5 standaard zitplaatsen)

Waarom betaalbaar?

De klant zelf wordt gestimuleerd om na het morsen direct actie te ondernemen. Via de bijgeleverde onderhoudsset is dat heel eenvoudig en het neemt slechts enkele minuten in beslag. Zo wordt het voor de expert zoveel makkelijker om eventueel residu perfect te verwijderen. Meestal is een interventie dan zelfs niet nodig!

Ook belangrijk om de prijs te drukken is de schaalvergroting. We kunnen zo interventies in een bepaalde regio bundelen waardoor efficiënter kan worden gewerkt.

Hopelijk is het concept een kleine stap om de wereld een beetje ‘schoner’ te maken…

Frank De Vos