

Effecten van crisis en HNW voor verhuizen & Opslag

Voor elke editie van Office Magazine.nl bedenken we voor de verschillende dossiers een prikkelende stelling. Hierop vragen we reacties van toonaangevende spelers in de betreffende markt. In dit geval benaderden we een aantal major players op het gebied van Verhuizing & Opslag.

De stellingen:

1. De economische crisis is funest voor de branche: organisaties blijven zitten waar ze zitten.
2. Het Nieuwe Werken is een zegen voor de branche: bedrijven gaan reorganiseren en de overtollige spullen kunnen wij opslaan.

Gerard Geijtenbeek, Roldo Rent BV

1. Voor de verhuisbranche heeft de crisis inderdaad vérstrekkende gevolgen. Sinds 2009 is het aantal verhuizingen met 40 % afgenomen. Anders dan in eerdere crisissen blijven bedrijven inderdaad zitten waar ze zitten. Verhuurders van onroerend goed passen gemakkelijk de huur aan om huurders aan zich te binden. De meeste verhuisorganisaties hebben dan ook al een of meerdere reorganisaties achter de rug of zijn druk doende nieuwe wegen te zoeken. Daarnaast is het aantal kleine verhuisbedrijven toegenomen en ervaart de branche concurrentie van andere aanbieders van facilitaire diensten.

Door het grote aanbod in verhouding tot de vraag staan de tarieven nog meer onder druk dan ze de laatste jaren al stonden. Al met al geen prettige ontwikkelingen, maar funest? Er blijft zonder twijfel een grote markt over voor aanbieders van kwalitatief goede verhuisdiensten. Verhuizers zullen naast het verhuizen van organisaties nog meer aandacht besteden aan andere diensten als ICT services, archiefopslag en -diensten en handyman service.

2. De effecten van Het Nieuwe Werken zullen voor de branche niet zo groot zijn. De afname aan vierkante meters kantoorruimte zal minder dramatisch zijn dan het effect van de crisis zoals bij stelling 1. beschreven. De overgang naar nieuwe vormen van inrichting ten gevolge van HNW heeft op de korte termijn eerder een positief effect door de interne en externe verhuisbewegingen die ontstaan. Ook het uitbesteden van archief geeft een positieve impuls aan de verhuisbranche. Er worden inderdaad wat overtollige spullen opgeslagen, maar overtollige spullen kun je beter op een milieuvriendelijke wijze afvoeren of via gespecialiseerde bedrijven verkopen.

Roldo Rent BV - Gerard Geijtenbeek
Postbus 273 - 3850 AG Ermelo
0341 564 340 - gerard@roldorent.nl



Liesbeth van Tuil, Top Movers Nederland bv

1. De economische crisis is niet funest voor de branche. Wel kan de economische crisis funest zijn voor verhuisbedrijven. De wijze van anticiperen op een crisis door de verhuizer bepaalt of dit funest is voor het verhuisbedrijf. Het verleden heeft geleerd dat de branche niet verdwijnt maar blijft bestaan met die bedrijven die juist anticiperen op de crisis. In een crisis zijn er bedreigingen maar ook kansen. Top Movers ziet in de crisis juist kansen. De kansen komen voort uit een veranderende vraag vanuit de klant. Voorbeelden zijn een ander m² gebruik, andere werkplekconcepten, centraliseren van afdelingen, afstoten van panden, digitaliseren van gegevens en opslaan van goederen en informatie. Bij genoemde voorbeelden speelt de verhuisorganisatie een centrale rol. Genoemde activiteiten hebben alle te maken met verplaatsen. De klant zoekt kennis over hoe kan ik de werkomgeving indelen, met zoveel mogelijk hergebruik van meubilair (revitaliseren), flexibiliteit in het gebruik van het aantal meubilair (eenvoudig toevoegen en afstoten) zodoende lagere kosten voor werkplekken te realiseren. Een voorwaarde is dat de verhuisorganisatie vanuit de klant denkt en niet zoals bij bedreigingen vanuit zichzelf.

2. Het Nieuwe Werken geeft aan dat bedrijven anders gaan werken. De

vraag komt dan op: waarom opslaan? Immers, bij anders gaan werken ligt het in de lijn der verwachting dat andere werkplekconcepten en meubilair gewenst zijn. Het opslaan van overtollige spullen leidt alleen maar tot onnodige kosten van spullen die niet meer gebruikt gaan worden. De reden waarom bedrijven toch spullen opslaan komt voort uit hamstergedrag. "Als ik in de toekomst tijdelijk spullen nodig heb dan heb ik dit achter de hand." Tegenwoordig bestaan goede concepten om dit probleem op te lossen. Een bijkomend voordeel is dat het af te stoten meubilair nog waarde kan hebben en dat na een langere periode van opslag hier geen sprake meer van is. Een uitzondering hierop is als bestaand meubilair wordt hergebruikt. Opslag van meubilair is in dit geval alleen ter overbrugging. Tegelijkertijd kan, tijdens de opslag, het meubilair in een goede staat worden teruggebracht. Dit kan door onderhoud, revitaliseren, en door het vervangen van onderdelen van de goederen.

Top Movers Nederland BV - Meander 251
6825 MC ARNHEM - T +31 0263763465
M +31 0623176672
I www.topmovers.nl



Leonard Gort, De Haan one group

1. De verhuismarkt wordt gevoed door beweging. En de markt is in beweging! Niet alleen verplaatsingen, maar het nadenken over het benutten van kantoorruimte biedt veel mogelijkheden aan innovatieve dienstverleners. De Haan is sinds 1777 actief en heeft vele conjunctuurbewegingen meegemaakt en overleefd door in te spelen op de wensen van de klant. Zo hebben wij sinds 2010 een unieke dienstverlening ontwikkeld, waarmee we onze klanten helpen in kostenbesparing. Op een wijze die

leidt tot spectaculaire groei in ons klantenbestand en hieraan gekoppeld ook groei voor De Haan.

2. De nieuwe manier van werken heeft diverse consequenties. De Haan heeft dit nu al bij meerdere organisaties gezien en adviseert haar klanten hierin. De werkwijze leidt tot focus op het primaire proces. Deze focus biedt kansen aan specialisten, zoals De Haan.

Anton Vis, Organisatie voor Erkende Verhuizers/ Professionele Project Verhuizers

1. De crisis heeft onmiskenbaar ook haar weerslag op de verhuisbranche (projectverhuizers + inboedelverhuizers), vandaar dat de branche pleit voor overheidsmaatregelen om de woningmarkt te ondersteunen en het vertrouwen van de consument te herwinnen. Maar verhuisbedrijven zijn over het algemeen familiebedrijven die een lange historie kennen en al verschillende eerdere crisisperiodes met succes hebben doorstaan. Verhuisondernemers gaan niet bij de pakken neerzitten. Naast kostenbeheersing (aanpassen personeelsbestand en efficiency) is de focus gericht op het vinden van nieuwe kansen en formules: verbreding dienstenpakket, samenwerking met bedrijven buiten de branche, CO2 neutraal verhuizen, gespecialiseerde zorgverhuizingen, doe-het-zelf verhuizingen, etc. Verder is er toenemende

aandacht voor vernieuwing/verduurzaming van de bedrijfsvoering (MVO visie en strategie, elektrische vrachtauto's).

2. Professionele Projectverhuizers (PPV-ers) hebben baat bij zoveel mogelijk verhuisbewegingen. HNW kan hieraan bijdragen. Keerzijde van HNW is echter een afname van het aantal vaste werkplekken, toename van het aantal flexplekken, en afname van papieren documenten. Bij een projectverhuizing gaat het meubilair in een aantal gevallen naar opkopers en wordt de nieuwe locatie met nieuw kantoormeubilair ingericht dat af-fabriek wordt geleverd. Opgeteld heeft HNW voor de projectverhuizers dus eerder een afname van het verhuishomevolume tot gevolg, waarvan een deel naar verwachting bovendien structureel zal blijken te zijn.

1. Marc van der Heijden, Senior Sales Manager, UTS Nederland

Economische crisis is gezond voor de branche; het betekent kostenbesparingen en focus op het efficiënter maken en tegen het licht houden van de interne processen. Hier ligt een rol weggelegd voor de pro actieve partner die met de opdrachtgever meedenkt vanuit zijn kennis en expertise in het optimaliseren van deze processen. Door samenwerking versterk je de gezamenlijke concurrentie positie. Het bundelen van expertise creëert nieuwe mogelijkheden die leiden tot veranderingen. Vanuit de verandering ontstaat beweging. Deze gezamenlijke activiteiten zijn

breder geworden dan alleen het zichtveld van de schakel. Het gaat om de collectieve oplossing vanuit de integrale ketting. Het uiteindelijk doel draait maar om één ding: de aansluiting op de behoeften en verwachtingen van de klant! Als wij met de klant meebewegen komen we gezamenlijk door de crisis heen, degene die niet meer mee kunnen bewegen verdwijnen en dit creëert weer nieuwe ruimte en mogelijkheden voor de pro actieve partijen.



UTS Nederland - Wolga 2 - 2491 BJ Den Haag
T 088 0023000 - E info@uts.nl - W uts.nl

2. Hans Bloemen, Managing Partner Ucility BV, partner van UTS Nederland

Het nieuwe werken vraagt nieuwe dienstverlening 24/7 en overname van regie bij logistieke ketens, waarbij flexibiliteit, continuïteit en beschikbaarheid van goederen en diensten wordt gerealiseerd binnen een kleinere maar hoogwaardigere werkruimte, aangevuld met meer geografisch gespreide medewerkers. Ucility en haar partner UTS hebben met het ontwikkelen van nieuwe

diensten voor logistiek, herhuisvesting, (af)bouwmanagement, onderhoud, archiefmanagement en ICT-services oplossingen gevonden om MVO-proof de efficiënte regie en uitvoering te waarborgen binnen het nieuwe werken.



Ucility BV - p/a Wolga 2
2491 BJ Den Haag - T 088 - 0023088
E info@ucility.nl - W ucility.nl

Tom Stuij, Mondial Movers

Bedrijven zijn altijd in beweging en passen zich aan aan de omstandigheden. Er is dus altijd een markt voor de verhuisbedrijven. Wel zijn er minder nieuwbouwprojecten waardoor de doorstroming af en toe hapert. De omzet van een projectverhuizer is echter niet alleen afhankelijk van verhuizingen naar een ander pand. Veel van de omzet van Mondial Movers wordt gerealiseerd door het uitvoeren van interne verhuizingen en de inzet van handymannen, servicemedewerkers en ICE-verhuizers. Door ons lidmaatschap van de Office Moving Alliance zien we ook een grotere vraag naar onze diensten door vooral internationaal opererende vastgoedbeheerders en grotere facilitaire dienstverleners. Dit alles natuurlijk naast onze specialisatie als verhuizer binnen De Zorg, een marktsegment dat nog steeds groeiend is. Het Nieuwe Werken is in deze tijden wel een aardige opsteker voor de branche, immers het Nieuwe Werken opstarten betekend aangepast meubilair en dat moet wel verhuisd worden. Naar onze beleving wordt er daardoor echter niet meer

meubilair opgeslagen. Wel een factor van belang zijn de duurzaamheidsgedachte en bezuinigingsrondes die er voor zorgen dat bestaand meubilair langer wordt ingezet. Vanuit duurzaamheidsgedachte natuurlijk prachtig. Onze Facility Warehousing heeft zich dan ook ontwikkeld tot een pakket van diensten die er voor zorgen dat de medewerker die gebruikt meubilair in z'n kantoor krijgt binnengedragen een tevreden gevoel heeft. We doen dat binnen Mondial Movers door een aangepast opslagmodel waarbij ieder afzonderlijk item op een slechts voor medewerkers van de opdrachtgever toegankelijke website is opgenomen. Als op een marktplaats kunnen de medewerkers hun bestelling voor meubilair opgeven. Voordat er afgeleverd wordt vanuit de opslagruimte wordt het meubilair nog extra gecontroleerd, schoongemaakt en zondig voorzien van nieuwe sleutels. Doordat er minder nieuw meubilair gekocht wordt, maar ook doordat de facilitair verantwoordelijke direct inzicht heeft in z'n voorraad en zelf ook, met een klik van de muis, overtollige meubilair of winkeldochters kan laten afvoeren, wordt behoorlijk veel geld bespaard en dat komt in deze zware tijden goed van pas.



Convenant voor energie-efficiëntie

Chief Information Officers (CIO's) van grote bedrijven hebben een convenant gesloten voor een energie-efficiënte operatie. Binnen het convenant werken zij samen met grote IT-leveranciers en adviesbureaus om hun energieverbruik efficiënter te maken.

De introductie van dit initiatief vond plaats tijdens de zevende CIO Day, het jaarlijkse evenement voor de IT-beslissers van Nederland. Initiatiefnemers van het convenant zijn de IT Business-tak van Schneider Electric en ICT Media, uitgever van onder meer CIO Magazine. De aanleiding voor het convenant waren een reeks rondetafel-bijeenkomsten met CIO's waarbij onder meer de relatie tussen duurzaamheid en IT centraal stond. Daar bleek dat er onder CIO's een grote behoefte bestaat aan een efficiënte aanpak van energieverbruik.

De CIO's verklaren met het onderschrijven van het initiatief de komende drie jaar te zullen werken aan de ontwikkeling van duurzame omgang met energie. Dit is van positieve invloed op zowel het milieu, de natuurlijke hulpbronnen, mensen, maatschappij als de organisatie zelf. Men committeert zich daarbij voor de komende jaren onder meer aan het meten van de energieconsumptie en het investeren en bevorderen van het gebruik van energie-efficiënte IT-gerelateerde oplossingen. Een belangrijk onderdeel van het initiatief is het onderling uitwisselen van kennis en ervaringen.

De bedrijven die het convenant hebben ondertekend zijn: ABN Amro, Achmea, AkzoNobel, Alliander, Cisco, DSM, Essent, KPMG, KPN, Nutreco, Van Oord, Philips, PostNL, Rabobank Nederland, Schneider Electric en Vodafone.

Meer info: www.cioday.nl

'Superkeurmerk' voor groene bedrijven

Climate Neutral Group (CNG) lanceerde onlangs dé nieuwe standaard voor organisaties en bedrijven die hun CO2-voetafdruk willen verlagen: Klimaatneutraal gegarandeerd. Deze betrouwbare standaard maakt voortaan in één oogopslag duidelijk hoe groen een organisatie of bedrijf is én garandeert dat ook. Frisdrankfabrikant Oggu is de eerste organisatie die dit predicaat mag voeren.

Klimaatneutraal gegarandeerd onderscheidt zich door een pragmatische manier van werken en een flexibele aanpak. Bedrijven die willen 'vergroenen' kunnen ervoor kiezen hun CO2-voetafdruk naar nul te brengen voor de gehele organisatie of voor delen daarvan.

Om de impact op het klimaat tot nul terug te brengen (klimaatneutraal), doorlopen organisaties een stappenplan met acties die ertoe moeten leiden dat de CO2-voetafdruk van de organisatie kleiner wordt. CNG toetst vervolgens het plan en de activiteiten. Uiteindelijk mag de organisatie één of meerdere Klimaatneutraal gegarandeerd-logo's voeren: onderneming, dienst, product, evenement, vliegen of rijden. De logo's krijgen een jaartal en zijn ook beschikbaar in het Engels. Jaarlijks vindt monitoring plaats om te garanderen dat het logo nog altijd terecht is toegekend.

Meer info: www.climateneutralgroup.com