

INKOOP

DE KUNST VAN FACILITAIR INKOPEN

Facility managers die inkoop in hun takenpakket hebben, opereren constant binnen het spanningsveld van prijs en kwaliteit. Maar wat is nu écht belangrijk?

DOOR SUZANNE WLIJERS & KRISTEL HURENKAMP

De facilitair inkoper is altijd op zoek naar manieren om zaken slimmer te doen. Hij wil zo veel mogelijk waar voor zijn geld. Dat betekent dat hij sommige activiteiten in huis houdt en bepaalde onderdelen uitbesteedt. Hij moet dus goed weten wat er speelt in de organisatie én in de markt. "Dat vraagt een meer bedrijfskundig profiel", vertelt Jordie van Berkel-Schoonen, zelfstandig veranderconsultant en voormalig in-

koopmanager van Essent. "De facility manager anno 2013 moet bovendien communicatief vaardig zijn, sterk zijn in stakeholdermanagement en met name de grote lijnen kunnen vatten. Details blijven belangrijk, maar dienen goed belegd te worden bij leveranciers. Vanuit de opdrachtgever krijgt sturen op resultaat en waarde steeds meer prioriteit."

Best Value Procurement

Het lijkt een soort hype te zijn geworden in inkoopland: Best Value Procurement, oftewel het nastreven van de meeste waarde in plaats van louter sturen op prijs. Het principe gaat uit van de expertise van de leverancier. Inkopers leggen dus niet zozeer meer een vraag met betrekking tot een dienst of product neer, maar laten de dienstverlener bepalen welke oplossing het beste is. "Opdrachtgevers bepalen steeds meer de wat-vraag, leveranciers vullen de hoe-vraag in", licht Van Berkel-Schoonen, de winnaar van de Dutch Sourcing Award in 2008, toe. "Wil je je pand verduurzamen? Voorheen stapten ondernemers dan naar een leverancier met de vraag of deze het pand kon voorzien van bijvoorbeeld led-verlichting. Maar misschien is dat voor jouw specifieke bedrijf helemaal niet de beste oplossing. Dat

besef is langzaam doorgedrongen." En dus leggen inkopers en facility managers steeds vaker een open vraag bij een leverancier, daarbij meer en meer vertrouwend op de kennis en expertise van de dienstverlener.

Innovatiekracht

Behalve de inkoopvraag is ook het inkoopmoment van groot belang. "De grootste innovatiekracht ontstaat bij een nieuw contract", vertelt Van Berkel. Vanzelfsprekend is het daarbij wel zaak dat je als facility manager of inkoper er op tijd bij bent. "Wanneer je ruimschoots voor de expiratiedatum intern de discussie aanzwengelt, zijn er enorme stappen te maken. Vraag je af wat je precies wilt. Wat vind je als organisatie belangrijk? Wat is er in de



JORDIE VAN BERKEL-SCHOONEN
Zelfstandig veranderconsultant en voormalig winnaar van de Dutch Sourcing Award Innovatie.

markt mogelijk? Door eens in de paar jaar opnieuw je vraag in de markt te zetten, hou je je huidige leverancier ook scherp én blijf je goed op de hoogte van de meest recente ontwikkelingen." ●

VASTGOED

Volop keuze binnen vastgoedmanagement

Je zou het misschien niet denken, maar het is nu helemaal niet zo'n verkeerde tijd om met vastgoed bezig te zijn. De keuze en onderhandelingsruimte lijkt groter dan ooit.

DOOR SUZANNE WLIJERS & KRISTEL HURENKAMP

Het verhuur en beheer van panden kent traditioneel gezien twee visies. Een vastgoedmanager kijkt naar vastgoed vanuit waardeontwikkeling en -behoud van dat vastgoed. Hierbij speelt de gebruiker van het vastgoed een steeds grotere rol. Vanuit de facility manager draait het echter niet zozeer om stenen, maar om een huisvestingsbehoefte. De facility manager denkt dan ook meer aan de gebruiker en aan zaken

ruimte. Ilse Kaandorp, directeur van brancheorganisatie Vastgoedmanagement NL: "De huurder staat dus sterker. Ondernemers, huurders, inkopers en facility managers zijn kritischer én mondiger geworden en ontdekken steeds vaker dat ze bepaalde services kunnen afdwingen." Want naast financiële lokkertjes als een huurvrije periode, zijn vastgoedeigenaren tegenwoordig ook regelmatig bereid de kosten voor het aanpassen van bijvoorbeeld de entree op zich te nemen of kortlopende huurcontracten af te sluiten.

Duurzaamheidsvraagstukken

De leegstand brengt ook uitdagingen op het gebied van duurzaamheid met zich mee. Het dwingt vastgoedeigenaren en ondernemers in feite de mogelijkheden te onderzoeken om bestaande bouw te betrekken. In een tijd waarin duurzaamheid een grote rol speelt, vraagt dat om innovatieve oplossingen. Wanneer je kiest voor nieuwbouw, is het mogelijk om bijvoorbeeld met warmte/koude-opslag te werken. Je kunt allerlei eisen stellen aan de isolatie en aan de lichtdoorlaatbaarheid. Kaandorp: "Maar nu er zoveel leeg staat, kun je je afvragen hoe duurzaam het is wanneer je een bestaand pand daarvoor achterlaat. Het is dus zaak te onderzoeken welke maatregelen je in bestaande bouw kunt implementeren om zo aan je duurzaamheidsdoelstellingen te voldoen. Vastgoedmanagers spelen een steeds grotere rol om tot goede keuzen te komen."

Maar het is ook de vraag of duurzame investeringen wel zinvol zijn. Wanneer het bedrijf voornemens is zich voor slechts enkele jaren in een bepaald pand te huisvesten, behaalt het er mogelijk geen financieel voordeel uit. "Je wilt toch dat duurzame



ILSE KAANDORP
Directeur
brancheorganisatie
VGM NL.

oplossingen ook financieel iets opleveren. Een duurzaam tapijt levert doorgaans geen financieel voordeel op wanneer je maar vijf jaar in een pand blijft zitten."

Bovendien speelt er nog iets anders. Bepaalde investeringen zijn doorgaans voor rekening van de vastgoedeigenaar, terwijl de huurder van het voordeel profiteert. "Dergelijke split-incentives kunnen duurzame oplossingen in de weg staan. De afgelopen jaren hebben we met verschillende partijen gewerkt aan modellen die ook de vastgoedeigenaren prikkelen duurzame investeringen te doen. Sindsdien is er een toenemende behoefte aan modellen waarbij gezamenlijke duurzame doelstellingen centraal staan en er een verdeelsleutel in de opbrengst wordt gemaakt." Die kunnen de eigenaar net dat steuntje in de rug bieden. ●

»

**ONDERNEMERS,
HUURDERS, INKOPERS
EN FACILITY MANAGERS
ZIJN KRITISCHER ÉN
MONDIGER GEWORDEN
EN ONTDEKKEN DAT ZE
BEPAALE SERVICES
KUNNEN AFDWINGEN**

met betrekking tot schoonmaak, beveiliging en soms ook catering. Die scherpe tweedeling vervaagt echter. De sector kampt met leegstand, huurders worden mondiger en de vastgoedmanager speelt daar onder meer op in door de dienstverlening uit te breiden. Het is een roerige tijd, maar tevens hét tijdperk van mogelijkheden.

Onderhandelingsruimte

Als gevolg van een golf aan reorganisaties, Het Nieuwe Werken en krappe budgetten is er momenteel een kantoorleegstand van circa 18 procent. Kortom, het aanbod is groter dan de vraag. En dat biedt onderhandelings-

Kerstkaarten.nl
voor uw
zakelijke kerstkaart

LA CARTA internet

Kerstkaarten.nl