

*Desenco-directeur Henk Sej:*

# ‘Wij zijn al sinds 1993 de Het Nieuwe Werken®’

Desenco Group introduceerde als bedrijf in kantoorhuisvesting al in 1993 ‘Het Nieuwe Werken®’. Directeur Henk Sej ziet een verschuiving naar ‘het nieuwe organiseren’. “Bedrijven geven nu op alle terreinen zo goed mogelijk vorm aan hun organisatie. Wij helpen hen daarin door onze rollen als adviseur, onderhandelaar en inkoper aan te bieden. Loopt een huurcontract af, dan zoeken wij nieuwe kwalitatief betere huisvesting tegen lagere kosten.”

**O**p personeelskosten na is huisvesting de grootste kostenpost in bedrijven. Velen willen en kunnen daarop besparen omdat ze met Het Nieuwe Werken met minder vierkante meters kantoor toe kunnen.

Toch slagen maar weinig bedrijven erin om hun huisvestingskosten daadwerkelijk naar beneden te krijgen. Uit het boekje ‘Zwijggeld’, waar Desenco-directeur Henk Sej aan mee schreef, blijkt waarom. Makelaars, projectontwikkelaars en beleggers maken vaak onderlinge afspraken over huurprijzen, onderhandelingsbudgetten en bonussen bij verhuur. De huurder betaalt daardoor veel te veel voor zijn pand en slaagt er niet in zijn huisvestingskosten te verlagen.

## Zero Cash Out

Desenco heeft inzicht en ruime ervaring in de onderhandelingen met de vastgoed-

markt en doet dat met veel succes voor haar klanten. Het bedrijf biedt een Zero Cash Out-project aan. “Daarmee garanderen we dat onze klant na de transformatie naar de nieuwe huisvesting niet meer geld kwijt is dan hij voor de huidige huisvesting betaalt,” legt Henk Sej uit.

“En het mooie is: vaak levert het zelfs geld op. Dit concept is al in een aantal projecten toegepast. Op basis van de wensen van onze klant voor een ‘organisatie nieuwe stijl’ stellen wij een huisvestingstrategie op met daarin eisen op het gebied van kosten, kwaliteit en capaciteit. We vinden naast de traditionele partijen vaak ook aanhuurmogelijkheden bij huurders met leegstand. Dit is een mooie win-win-situatie waar de traditionele marktpartijen niet altijd even gelukkig mee zijn.”

Huurders hebben een sterke onderhandelingspositie. Zo kunnen ze in de onderhan-

deling met de verhuurder vaak huurvrije perioden bereiken, die kunnen oplopen tot vier jaar. Sej: “Essentieel hierin is dat huurders op het juiste moment in actie komen. Voordat een huurcontract afloopt, moeten zij eigenlijk al een huisvestingstrategie hebben opgesteld. Hebben zij dat niet gedaan en is het contract nog niet verlopen, dan kunnen wij nog helpen met onderhandelen. Doen ze niets, dan zitten ze weer aan een te duur huurcontract vast en dat vaak voor vele jaren.”

## Het nieuwe organiseren

Sej ziet een verschuiving van Het Nieuwe Werken naar het nieuwe organiseren: “Er is al veel aandacht voor Het Nieuwe Werken vanuit werknemersperspectief, maar die ontstaat nu ook vanuit managementperspectief. De slechte economie leidt ertoe dat managers bedrijven anders willen

## HET BEDRIJF



Kantoorhuisvestingspecialist Desenco Group in Zoetermeer begeleidt al 25 jaar bedrijven naar een nieuwe huisvestingssituatie. Twintig De-

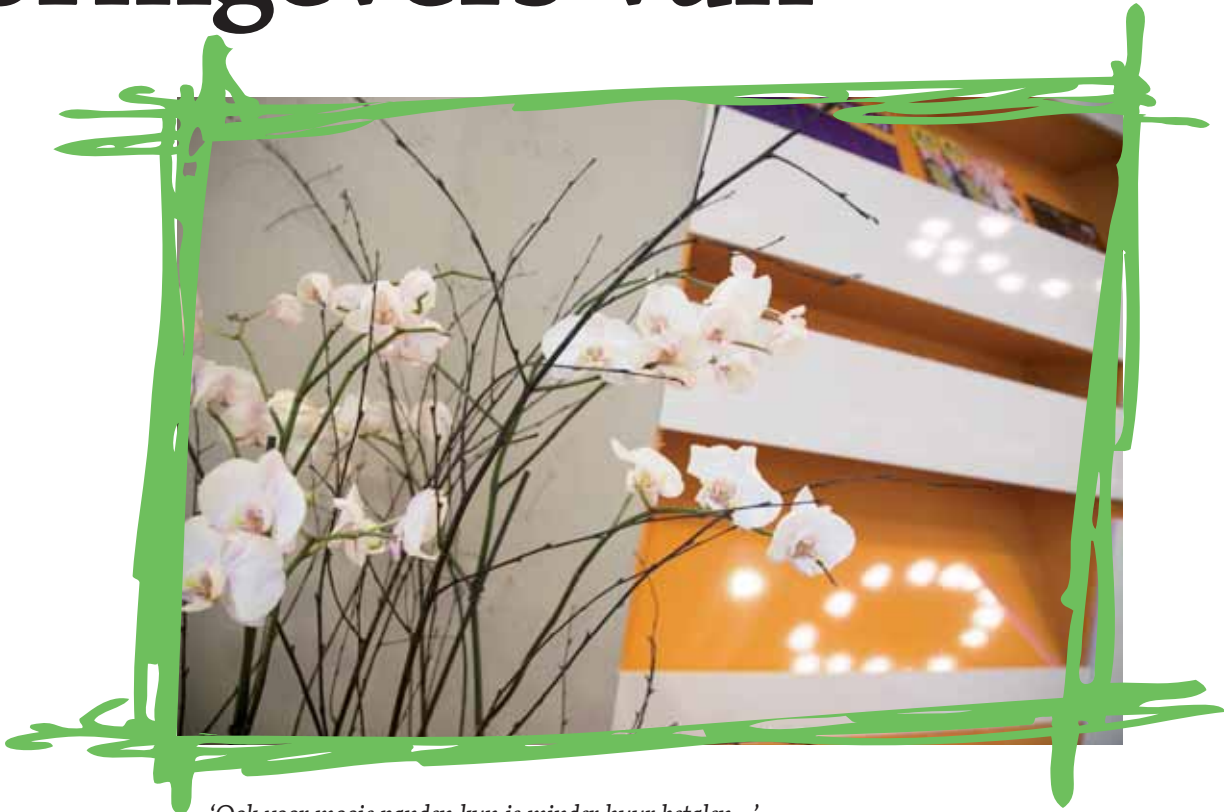
senco-professionals zijn specialist op het gebied van Het Nieuwe Werken®. Zij vertegenwoordigen uitsluitend huurders en gebruikers van zakelijk vastgoed. Desenco Group neemt een onafhankelijke positie in ten opzichte van leveranciers en producten. Belangrijke aandachtspunten zijn kantoorinnovatie, (her)huisvesting, facility management en vastgoedbeheer.

Desenco heeft projecten aangehuurd, gekocht en verkocht voor onder andere de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB), de Nederlandse Orde van Accountants-Administratieconsulenten (NOvAA) en de Nederlandse Orde van Advocaten (Nova)

Meer informatie? [www.desencogroup.com](http://www.desencogroup.com)



# vormgevers van



*'Ook voor mooie panden kun je minder huur betalen...'*

organiseren. Anders werken betekent anders organiseren. Anders organiseren betekent ook anders financieren en dus anders onderhandelen."

Desenco kan daar een goede bijdrage aan leveren, stelt Seij. "Doordat onze professionals kunnen adviseren (over het nieuwe organiseren), onderhandelen (over financiële zaken met vastgoedaanbieders vanuit hun kennis van deze specifieke markt) en inkopen (niet alleen het huurcontract, maar ook de afbouw en inrichting). Hierdoor kunnen we unieke exploitatiegaranties overeenkomen met onze opdrachtgever. Ik zie niet veel bedrijven die deze drie rollen succesvol combineren voor hun klanten. Wij zijn al sinds 1993 de vormgevers van Het Nieuwe Werken en blijven dat."

## Zwijggeld

Desenco geeft het al genoemde boekje 'Zwijggeld' uit, met tips en trics in huisvesting en vastgoed voor potentiële klanten. Het boekje gaat over misstanden in huisvesting en vastgoed. Schakelen bedrijven een makelaar in voor het vinden van een geschikt huurpand, dan komen ze re-

gelmatig bedrogen uit. Makelaars ontvangen bonussen van vastgoedeigenaren en maken onderlinge afspraken die ten koste gaan van de huurder.

Seij adviseert organisaties juist vanwege deze misstanden in zee te gaan met een onafhankelijke huisvestingsadviseur: "Desenco is geen makelaar maar een inkoper van kantoor(her)huisvesting en vertegenwoordigt uitsluitend de huurder bij de onderhandelingen voor een nieuw huurcontract. Wij zijn een onafhankelijke partij en zoeken naar de beste en goedkoopste oplossing voor onze klanten."

## Massale besparingen

Zo onderhandelde Desenco voor een bedrijf met 300 werkplekken dat door Het Nieuwe Werken te introduceren de vloeroppervlakte met 30 procent kon verminderen, van circa 7.000 naar circa 5.000 vierkante meters. Op basis van een achtjarige huurovereenkomst ontstond een besparing van 2,9 miljoen euro op de huursom en de servicekosten. Daarnaast kon één miljoen aan kosten worden bespaard door het facilitair apparaat te outsourcen. De derde besparing

van 1,1 miljoen kwam voort uit een huurvrije periode van 18 maanden.

In de eerste twee jaar werd van de totale besparing van vijf miljoen al 2,1 miljoen gerealiseerd. Hieruit kon de financiering voor de afbouw en inrichting van 1,8 miljoen worden gerealiseerd, terwijl het bedrijf nog zes jaar 490.000 euro per jaar bespaarde. «

## TIPS!

- 1** Wees alert bij onderhandelingen: kijk naast het aanbod van professionele partijen ook naar leegstand bij zittende huurders van kantoorgebouwen.
- 2** Ga niet alleen het onderhandelingsproces in: bedrijven raken niet zelden verstrikt in de complexe materie en processen.
- 3** Lees 'Zwijggeld': vraag het aan via [www.desencogroup.com](http://www.desencogroup.com) of bel 079-368 52 10 – en krijg meer inzicht in de ins en outs van deze markt.