

Van catering tot IFM

Eind 2005 kwam Michel Croisé bij Sodexho aan het hoofd van het departement restauratie en dienstverlening. Het uitgelezen moment voor een strategische zet, die zou leiden tot de nieuwe organisatie van het bedrijf. De cateringafdeling werkt al een tijd een breed gamma van andere diensten uit en wordt ondertussen erkend als specialist in IFM (Integrated Facility Management).

Voortaan bestaat Sodexho IFM uit Soft Facility Management (services food en non-food) en Hard Facility Management-activiteiten.

(foto : Sodexho)

Voor de start van Sodexho in België gaan we terug naar 1971. Destijds was Sodexho eerst en vooral een restaurantbedrijf. Het verzorgde de catering van bedrijven, overheidsinstellingen, ziekenhuizen en scholen. Sedert een twintigtal jaren biedt het bedrijf ook bijkomende diensten aan zoals onderhoud en vending. “Onder de term ‘vending’ verstaan we alles wat te maken heeft met het onderhoud van verdeelautomaten voor dranken en snacks”, verduidelijkt Hilde Eygemans, communicatieverantwoordelijke bij Sodexho. “In 2005 bedroeg de omzet 250 miljoen EUR. Er worden vandaag in totaal zo’n 3.500 personen tewerkgesteld, verdeeld over een 1000-tal vestigingen in België.”

Sodexho heeft zich vandaag een globale visie aangemeten en boekt vooruitgang. Het IFM-aanbod omvat ‘Soft FM’- en ‘Hard FM’-diensten. Soft FM slaat op alle activiteiten die gelinkt zijn aan Food Services, zoals catering en vending, en non-food-activiteiten, oftewel een gamma van diensten die gaan van onderhoud en postverwerking tot tuinonderhoud en receptie.

De technische ondersteuning of het Hard Facility Management heeft betrekking op diensten zoals het onderhoud van de keukeninstallaties en het multitechnisch onderhoud (verwarming, airco, ...). Hierdoor bieden ze hun klanten een totaalpakket aan.

130 miljoen uitgegeven cheques

“IFM vertegenwoordigt een logische evolutie, zowel voor Sodexho als voor de klant”, gaat Hilde Eygemans verder.

“In tegenstelling tot het groeiende aantal bedrijven en organisaties die hun secundaire activiteiten aan een specialist toevertrouwen, is Sodexho van mening dat het logische gevolg van het uitbaten van keukens nu eenmaal het onderhoud van de gebouwen en aanverwante activiteiten met zich meebrengt. Onze visie op Integrated Facility Management is er een van groot engagement naar klantenservice toe. Ons globaal management is gebaseerd op een perfect evenwicht tussen onze managementcapaciteiten en ons uitgebreid dienstenaanbod.”

Anderzijds houdt Sodexho zich bezig met het uitgeven van dienstencheques en -kaarten. Die zijn goed voor een omzetcijfer van 40 miljoen EUR en 160 arbeidsplaatsen. Drie belangrijke klantengroepen worden ermee beoogd : bedrijven en instituten, openbare diensten en semi-overheidsinstellingen en particulieren. Er is een breed aanbod van dienstencheques voor ondernemingen (130 miljoen exemplaren werden in 2005 uitgegeven voor een waarde van 750 miljoen EUR) waarvan de maaltijdcheque de meest bekende is, maar er zijn ook nog de cadeaucheque, de ‘sport en cultuurcheque’ of Apogheos, de ‘motivatiecheque’ op maat – bijvoorbeeld thalasso of vakantiecheque. Voor openbare diensten zijn er in het bijzonder de PWA-cheques, de vormings- of sportcheques van de Franstalige Gemeenschap.

Damien MARECHAL ■

Al 40 jaar!

In 1966 ziet Sodexho het levenslicht in Frankrijk. Vandaag is het bedrijf vertegenwoordigd in 76 landen. Het stelt 324.000 personen tewerk, verdeeld over 26.700 vestigingen in 5 continenten. In 1971 maakte Sodexho ook in België haar intrede, startend met catering en dienstverlening en sinds 1975 met de overname van de NV Maaltijdcheque (dienstencheques en -kaarten).

