

# No cure, no pay

In deze tijden van crisis staat ook de facilitaire dienst onder druk. Doelstelling: de werkingskosten van het bedrijf verlagen. Bij het uitvoeren van deze 'cost killing'-maatregelen kunnen externe auditors een zeer interessante oplossing aanreiken. Vooral wanneer de opdracht gebaseerd is op het principe 'no cure, no pay', waarbij de consultant vergoed wordt met de besparingen die hij weet te realiseren.

Uit een studie die gepubliceerd werd in de bijlage Références van de Waalse krant Le Soir (24 april 2012), bleek dat de jacht op de overbodige kosten geopend is in de bedrijfswereld, zowel in de kleine en middelgrote ondernemingen als in de multinationals. De enquête werd afgenomen bij 2.216 werknemers. Eerste grote vaststelling: 40% van de ondervraagden bevestigde dat hun bedrijf sinds september 2011 nieuwe besparingen doorgevoerd heeft en 21% denkt dat ze binnen afzienbare tijd met kostenverlagende maatregelen geconfronteerd zullen worden.

Andere vaststelling: de kostenvermindering dekt alle aspecten van de bedrijfsactiviteiten. Eerst en vooral wat betreft de personeelskosten (64%) maar ook op het gebied van wagenpark, opleiding, marketing, catering, telefonie, de aankoop van materiaal, verwarming, onderhoud... Het mag duidelijk zijn dat de taak van de Facility Manager zich hier in de tweede lijn bevindt, meteen na de al even ingewikkelde als gevoelige taak van de HR-manager.

## Actiemiddelen

In het kader van de verlaging van de facilitaire kosten van ondernemingen wordt meer en meer een beroep gedaan op gespecialiseerde consultancybedrijven. Vaak wordt daarbij het principe 'no cure, no pay' (geen besparing, geen loon) toegepast. Aan de hand van dit principe kan het idee makkelijker 'verkocht' worden bij de algemene directie, die juist haar uitgaven wil beperken. Het consultancybedrijf Bridgewater (Brussel) is gespecialiseerd in de verlaging van de niet-strategische kosten van bedrijven: telecom, energie, leasing, cleaning, afvalbeheer,...

Florent Hainaut, CEO van Bridgewater, geeft ons meer uitleg over een van de basisvoorwaarden voor elke opdracht: "Alle uitgavenposten kunnen onderworpen worden aan besparingsmaatregelen. Maar het is belangrijk dat de kostenverlagende maatregelen beschouwd worden als een langetermijnstrategie, aangezien de meeste contracten niet op hetzelfde moment aflopen. Bovendien evolueren de verschillende categorieën voor de algemene kosten alsnauwkeuriger, wat dus voortdurende aandacht

## Besparingen op alle niveaus

In het kader van zijn auditopdrachten maakt Bridgewater Consulting een actieplan op om de werkingskosten van een bedrijf te verlagen. Hieronder een overzicht met de gemiddelde kostenbesparing die per uitgavenpost gerealiseerd kan worden..

- Energie: 16 %
- Telecom: 28 %
- Leasing: 11 %
- Cleaning: 28 %
- Kantoorbenodigdheden: 37,8 %
- Afvalbeheer: 22 %
- Verzekeringen: 23 %
- Reizen: 7 %
- Afdrukken: 31,5 %
- Beveiliging: 8 %
- Brandstof: 5 %
- Bewaking: 13 %
- Catering: 15 %
- Interim: 9 %
- IT: 21 %
- Vastgoed: 13 %

*Florent Hainaut, CEO van  
Bridgewater Consulting:*

*“De kostenverlagende  
maatregelen dienen  
beschouwd te worden  
als een langetermijn-  
strategie”*



vergt". Daarom is de knowhow van de consultant essentieel. Vooral in zaken die de neiging hebben om ingewikkelder te worden en die dus op de voet gevolgd moeten worden. Denk maar aan energie of telefonie.

Een andere eigenschap die een consultant in kostenvermindering moet bezitten is onafhankelijkheid. "De consultant moet volledig onafhankelijk zijn ten aanzien van de voorgestelde leveranciers en oplossingen" gaat Florent Hainaut verder. "Hij mag geen fee verwachten van de gekozen leverancier, anders riskeert hij deze onafhankelijkheid te verliezen. Het principe dat wij hanteren voor de vergoeding is gebaseerd op de besparingen die we gerealiseerd hebben. Daarvoor kunnen heel wat actiemiddelen ingezet worden". (zie verder)

### Geen genade

Alle posten die vallen onder facility management, kunnen onderworpen worden aan een kostenjacht. Uit het onderzoek van Références blijkt dat deze kostenjacht vrij ver kan gaan. Zo kan er aan de werknemers gevraagd worden om hun eigen koffietas mee te nemen zodat het bedrijf op bekertjes kan besparen. Dit is een goed voorbeeld van een verzoek dat bij het personeel moeilijk ingang zal vinden als de communicatie erover niet slim aangepakt wordt. Maar al te vaak kunnen de werknemers de indruk hebben dat ze als kop van Jut fungeren, want dergelijke besparingen wekken een negatief gevoel op en zullen de sfeer op het werk verzieken.

Toch bracht het onderzoek ook naar voren dat de meeste ondervraagden de opofferingen die van hen gevraagd worden, niet erg vinden. Ze lijken bereid te zijn om zich bepaalde zaken te onttrekken voor de financiële gezondheid van het bedrijf. Sterker nog, de communicatie over de kostenvermindering kan ook uitwisselingen teweegbrengen. Zo kan het personeel op zijn beurt constructieve voorstellen doen om de kosten te verlagen.

Bruno HODITTE ■

### Efficiënte maatregelen

- optimalisering van het aankoop- en beheerproces
- inschakeling van specialisten
- opstellen van aangepaste bestekken
- offerteaanvragen
- onderhandelen en opnieuw onderhandelen (al dan niet gegroepeerd)
- facturen controleren op fouten
- betrokkenheid van/communicatie met het personeel
- kostenverlagend beleid op lange termijn
- ...

**10<sup>de</sup> Jaar**

**Profacility magazine**  
Efficiency in buildings, facilities & mobility management

Intelligente en eco-efficiënte gebouwen

PRO-FM

PRO-BUILDING

PRO-REAL ESTATE

C2C, kiezen voor eco-wedstrijd

In bouwen: de dingen GROUT zien

"Passieve" koude zonder beperking

Nieuwe verdelingsleiding tot nieuwe werkomgeving

[www.profacility.be/mag](http://www.profacility.be/mag)

➔ Download en blader door de vorige edities van Profacility Magazine