

# ERA zoekt de beste voorwaarden, voor Officenter én zijn klanten

DE KLANT:	Officenter
SECTOR:	Business en coworking centre
ONDERZOCHE KOSTENCATEGORIEËN:	(groene) energie, zonnepanelen, printkosten
GEMIDDELDE BESPARING:	30%

## DE KLANT

Officenter ontstond in 2010 toen Christa Jouck en Koen Batsleer, samen met een tiental lokale zakenvrienden het Hasseltse bedrijvent centrum Officenter overnamen.

Ze bouwden dit concept met all-in regionaal verankerde business- en coworkingcentra verder uit op basis van een gemeenschappelijke visie: klantentevredenheid, flexibiliteit, innovatie en duurzaam ondernemen. Met 14 vestigingen is Officenter intussen de tweede grootste op de Belgische markt met 900 bedrijven als klant op een oppervlakte van 46.500 m<sup>2</sup>, goed voor meer dan 1.500 werkplaatsen.

## DE UITDAGING

Het concept van Officenter bestaat erin bestaande kantoorgebouwen op te kopen, te renoveren en vervolgens aan te bieden als tijdelijke of vaste professionele werkomgeving voor freelancers, eenmanszaken, ambitieuze start-ups, groeiers, lokale KMO's en andere organisaties die nood hebben aan een flexibele (satelliet)kantoorruimte. Door het groeiend aantal vestigingen, kwamen er steeds meer leveranciers in beeld en verminderde de transparantie op vlak van tariefplannen.

Koen Batsleer, CFO van Officenter, legt uit: 'Expense Reduction Analysts kwam in beeld toen we een zestal vestigingen hadden. Op dat moment was het voor ons al moeilijk om voldoende transparantie te hebben in de marktconformiteit van de tarieven die onze leveranciers voorstelden.' Een bijkomende uitdaging was en is daarbij dat sommige leveranciers ook Officenter-klant of -investeerder (aandeelhouder) zijn.



**officenter**  
office - meeting - coworking - atelier

Naarmate er meer vestigingen bijkwamen, werd het voor ons minder evident om voor al onze leveranciers te gaan benchmarken."

**KOEN BATSLEER, CFO OFFICENTER**

## DE OPLOSSING

ERA analyseert periodiek de tarieven en gaat verbetervoorstellen doen. Zo is Officenter steeds verzekerd van de beste voorstellen qua telecom-, print- en energietarieven, maar ook infrastructureel deed ERA suggesties. ERA deed onder andere voorstellen voor de installatie van zonnepanelen, automatische meters en (een) eigen hoogspanningscabine(s).

Batsleer verklaart: 'Die prijsverbeteringen komen ook onze klanten ten goede aangezien onze huurprijzen berekend zijn op een cost-plus-basis, en op die manier ondersteunend werken voor een sterke klantentevredenheid'.

'De aanpak van het ERA-expertenteam apprecieer ik ten zeerste. Dankzij het expertenteam van ERA kunnen we enerzijds tijd besparen die we anders zouden moeten investeren in het maken van vergelijkingen en het voeren van onderhandelingsgesprekken met verschillende spelers. Anderzijds zijn de experts zeer bekwaam in hun vakdomein en wat ook niet onbelangrijk is: aan het einde van de rit beslissen wij als Officenter nog altijd zelf of we op de voorstellen van ERA ingaan of niet. Door de hybride manier waarop we in deze tijden werken, verandert ook de manier waarop we kantoorruimte gebruiken. Ik ben er meer dan ooit van overtuigd dat we de vinger aan de pols zullen moeten houden en heel flexibel zullen moeten blijven. Daarbij is de hulp van ERA is meer dan welkom!'