

# Beweging in zicht

2008 is een stabiel jaar geweest voor de verhuissector. Sommige bedrijven zagen hun omzet zelfs wat stijgen en hebben dus goede herinneringen aan het voorbije jaar. 2009 wordt ongetwijfeld moeilijker maar in het vak is het alom bekend dat wanneer de economie op een keerpunt staat, er altijd beweging is!

**G**ezien de economische crisis verwachten de verhuisondernemingen dat 2008 een zwaar jaar zal zijn. Vooral de verhuisbedrijven voor particulieren riskeren getroffen te worden aangezien deze laatste waarschijnlijk liever met eigen middelen zullen willen verhuizen. Op het gebied van kantoorverhuizingen worden weinig problemen verwacht. Toch zullen de bedrijven hun financiën in het oog moeten houden. Dat is alvast de mening van Anne Lenaerts, Communication Manager bij Your Mover: "We zullen de cashflow goed moeten beheren. Aangezien er 120 werknemers betaald moeten worden, is het belangrijk dat de klanten op tijd hun facturen betalen." Anders zouden er zich op verschillende gebieden problemen kunnen voordoen. "Zo zou de aankoop van opslagruimte bijvoorbeeld vertraging kunnen oplepen", zegt Luc Christiaens, gedelegeerd bestuurder bij Pottiez-Deman.

## "De crisis is de stilte voor de storm!"

Voor de rest maakt de sector zich geen zorgen over de huidige situatie. Deze zou zelfs opportuniteiten kunnen meebrengen: "De huidige crisis is de stilte voor de storm!", aldus Dimitri Mozer, gedelegeerd bestuurder van Transports Mozer. "Heel wat sectoren, zoals de bank- en verzekeringssector zullen zich immers moeten reorganiseren, wat voor de gespecialiseerde bedrijven een her-

nieuwde toename van de activiteiten betekent."

## Kwaliteitsgarantie

Sommigen vrezen echter voor de averechtse effecten van de crisis: "Om hun kosten te beperken, zullen sommige bedrijven er niet voor terugdeinzen om druk uit te oefenen op kleine bedrijven om onder de kostprijs te werken. De kans op niet-verzekerd zwartwerk is dus reëel. De opdrachtgever moet medeverantwoordelijk gesteld worden", stelt Dimitri Mozer voor. "Om deze druk op de prijzen te vermijden, moet een meerwaarde aangeboden worden, zoals de kwaliteit van het werk, de opleiding van het personeel, de knowhow van het personeel", antwoordt Anne Lenaerts. "Als de kwaliteit gegarandeerd is, is de klant altijd bereid om iets meer te betalen."

De klanten zouden ook de milieubekommernissen van de sector moeten waarderen. "De ernstige bedrijven stellen recycleerbare verpakkingen voor en rijden steeds meer met voertuigen die aan de nieuwe normen voldoen", zegt Dimitri Mozer. Luc Christiaens is het daar roerend mee eens: "Het afval wordt meer en beter gesorteerd." "Maar wat doet de overheid voor het milieu op het gebied van verplichtingen voor bedrijven?", vraagt Anne Lenaerts. "Als we de moed verliezen of als de doelstellingen te vaag zijn, zal er niets in beweging komen." **Alain SPILNER ■**



Luc Christiaens (Pottiez Deman): "Het afval wordt meer en beter gesorteerd."



Dimitri Mozer (Mozer): "De opdrachtgever moet medeverantwoordelijk gesteld worden."

## Webbeheer

Een nieuwe trend in de sector is de virtuele follow-up van de verhuizing door de klant. Gedaan met de fax en de agenda! "Internet is een onontkoombaar gegeven geworden voor de onderhandeling over kortingen en de communicatie met de klant. Vele websites zijn er trouwens op verbeterd", aldus Luc Christiaens. "Bij ons volgt de klant het hele verhuisproces, weet hij hoeveel verhuizers zullen komen, wat de nummerplaat van hun voertuig is, hoeveel uren gepresteerd werden, enzovoort", voegt Anne Lenaerts toe. Het contact is duidelijk, onmiddellijk en nauwkeurig. "Tegenwoordig hebben de klanten immers geen zin meer om te wachten", zegt de Communication Manager.

