



## Interieurbedrijf haalt extra omzet met slim schuiven

12 februari 2010, 0:00 uur | FD.nl

Door: Bert Koopman

**Ondernemen in crisistijd vraagt creatieve oplossingen. Het Amsterdamse Decorum Kantoormeubelverhuur (45 medewerkers, omzet 13 mln euro) bedacht er een. Het werkt zo: Decorum koopt bureaustoelen en tafels van bedrijven, en verhuurt deze vervolgens weer aan datzelfde bedrijf terug.**

Ondernemers genereren in moeilijke tijden met het terugleasen van hun kantoormeubels extra kasstromen en Decorum heeft extra omzet.

Een sommetje maakt dit duidelijk. Decorum betaalt de klant na een inspectie van kredietwaardigheid en meubilair een bepaalde prijs - zeg 100.000 euro. De cliënt fourneert op zijn beurt drie jaar lang maandelijks 3055 euro voor het terugleasen van de inventaris. Na afloop kiest hij voor verlenging of opzegging. In het laatste geval haalt Decorum de spullen terug.

Behalve 'sale-and-lease-back' is alleen 'lease' mogelijk. 'Waarom wel een bedrijfsauto leasen en geen kantoormeubilair?', vraagt directeur-grotaandeelhouder Michael Kuiper (37) van Decorum retorisch. Hoe hoger de restwaarde des te lager de huurpenningen.

### Mooi meubilair met de dagprijs van een kop koffie

Ervaringsdeskundige John Tostrams (41) van Knoops Eco Printing uit Venlo (vijftien medewerkers) weet ervan. 'We zitten hier op mooi meubilair voor de dagprijs van een kop koffie.' Tostrams koos voor een leasecontract met een looptijd van vier jaar. Hij huurt meubilair van de Amerikaanse fabrikant Herman Miller, bekend van de Eames Lounge Chair. Michael Kuipers slimme choreografie met stoelen en bureaus legde hem geen windeieren. En de crisis gaf hem nog een extra zetje. 'De levenscyclus van kantoormeubilair is 7 à 10 jaar. Wij rekken dit tot vijftien jaar.' Hij koopt en verhuurt niet alleen kantoormeubilair, maar koopt het ook weer terug en knapt het op om het nog eens te verkopen of te verhuren voordat het einde verhaal is.

### Bedrijf staat op drie poten

Zijn bedrijf staat op drie poten. Decorum Kantoormeubelverhuur - inclusief sale-and-lease-back- constructies - draagt 40% bij aan de omzet. Dat geldt ook voor Decorum Verkoop, dat opereert onder de naam Desko. De overige 20% komt van Decorum Evenementen.

Kuipers tapijten, stoelen en tafels zijn namelijk ook te vinden bij diverse grote evenementen, zoals KLM Golf, de Ordina Open, de TT in Assen, maar ook bij de 24 uur van Le Mans of de Olympische Spelen. 'Bedenk het maar.'

Michael Kuiper speelt met Decorum, dat ook nieuwe spullen levert, een voortrekkersrol. 'De markt verandert en grote partijen kijken hoe ze zelf hergebruikt kantoor materiaal kunnen inzetten. Al dan niet samen met ons.'

### Klanten beginnen te wennen aan hergebruik van meubels

De afnemers van Kuiper wennen zo langzamerhand aan het idee van hergebruikte bureaus en stoelen. 'Gebruikte materialen worden anders ervaren dan nieuwe spullen. Ik begrijp dat. Mensen willen ze daarom vooraf eerst zien. Maar de meesten zijn snel om.'

Kuiper benadrukt graag zijn sterke kanten. Hij legt uit dat er meer aanbieders zijn van gebruikt kantoormeubilair en dat deze vooral beperkte partijen inkopen. Op is op. Bij Decorum is dat anders. 'Wij bieden 100% nalevergarantie tegen dezelfde prijs.'

De omzet uit sale-and-lease-back-activiteiten draagt nu 20% bij aan de poot kantoormeubelverhuur. Kuiper wil in enkele jaren doorgroeien tot 50%. 'Mijn doel is dat ik het teruggeleasde meubilair uiteindelijk weer terugkrijg om mijn voorraad gebruikte kantoormeubelen op peil te houden.'

Ook de overheid is een interessante groeimarkt. Met ingang van dit jaar schakelen overheden langzaam over op gebruikt kantoormeubilair om voor de hand liggende redenen: het is goedkoper, het kan sneller worden geleverd en het is 'maatschappelijk verantwoord'. Voor Decorum zijn gemeenten en provincies interessante partners.

#### **Ondernemerschap als vervulling van een jongensdroom**

Kuiper ziet zijn ondernemerschap als vervulling van een jongensdroom. Al op zijn 14de deed hij vakantiewerk bij het in 1952 opgerichte familiebedrijf. Op zijn 19de trad hij er in dienst. Hij zag het bedrijf expanderen en leerde zijn lessen. Als leidinggevende liep hij aanvankelijk te ver voor de troepen uit. Hij legde de lat hoog, ook voor de mensen om hem heen, en maakte wel eens afspraken met klanten zonder deze intern af te stemmen. 'Sinds eind vorig jaar heb ik mijn stijl aangepast.'

Kuiper gaat wekelijks tweemaal naar de sportschool onder toezicht van een 'personal trainer'. 'Ik wil topfit zijn, dat maakt je mentaal weerbaarder.' Hij wil zijn vestigingen in Amsterdam, Purmerend en Alkmaar uitbreiden met Almere, Apeldoorn, Eindhoven en Groningen. 'Ik doe het rustig aan.'

Hij geeft op eigen wijze invulling aan de jacht op nieuwe klanten. Om de naamsbekendheid te vergroten, is Decorum hoofdsponsor van voetbalclubs AGOVV en Omniworld. 'Ik geloof in marketing via sport. Bij de businessclubs van de clubs kom ik potentiële zakenrelaties tegen. Ik sta er als zakenman, maar zie het niet als werk. Ik vind voetbal heel leuk.'