

UNETO-VNI heeft in de regio Rijssen meerdere ronde tafelgesprekken georganiseerd als vervolg op de succesvolle actiemiddag met als thema `Bouwen aan vertrouwen`. Dit in de context van de behoefte aan meer strategische samenwerking binnen de bouw- en installatiebranche. Dankzij de input vanuit UNETO-VNI, Bouwend Nederland, TNO, bouw- en installatiebedrijven en bedrijfskundige consultancy is de onderstaande rode draad en daarbij behorende aanpak besproken en afgestemd.

1. Rode draad

Als vertrekpunt geldt het programma `integraal ontwerpen en ondernemen`, zoals dit door Uneto-VNI in 2008 is beschreven in het boekwerk `Integraal Ontwerpen`.

Na meerdere sessies met de koplopers in Groep Midden (=middelgrote bedrijven) zijn er strategische uitgangspunten naar voren gekomen als voorwaarde voor integraal ontwerpen. Kort gezegd komt dit neer op

1. Allereerst de eigen interne organisatie op orde brengen en houden qua ontwerp, uitvoering en serviceverlening (=focus op klantgerichte en integrale bedrijfsvoering binnen het eigen bedrijf).
2. Hierna strategische samenwerking aangaan met als doel marktgerichte concepten te ontwikkelen en in de markt te zetten (=samen ondernemen met partners).
3. Borgen van kennis (=methodisch innoveren/action learning/continue verbeteren).

In het verlengde hiervan is in 2009 het (opgeschorte) IPC project Samen Sterk opgesteld door 26 participerende bedrijven. Het inhoudelijke vervolg laat nog even op zich wachten, mede door de lopende politieke herprioritering van financiële middelen.

In september 2009 is aangetoond, dat een regionale aanpak de grootste kans van slagen heeft om de samenwerking binnen de bouw- en installatiebranche te verbeteren. Het actietraject met de actiemiddag `Bouwen aan vertrouwen` was met 50 deelnemende bedrijven succesvol.

In de ronde tafels in regio Rijssen is inmiddels doorgesproken hoe we deze aanpak nu verder kunnen oppakken.

2. Resultaten ronde tafels Rijssen.

Uit de 3 gehouden ronde tafels eind 2009/begin 2010 met inbreng van Bouwend Nederland, TNO, UNETO-VNI, diverse bedrijven en onafhankelijke adviseurs zijn de volgende kernconclusies naar voren gekomen.

- a. Integraal ontwerpen en bouwen (op basis van gelijkwaardig partnerschap) is een voorwaarde voor duurzame ontwikkeling. Dit betekent dat alle bedrijven binnen de keten de kans op duurzame business kunnen verzilveren door hier professioneel op in te spelen.
- b. Als strategisch samenwerkingsverband wordt het mogelijk totaalconcepten in de markt te zetten. Bij een vraaggestuurde aanpak zijn dit veelal waardevolle oplossingen voor opdrachtgevers. Transparantie is hierbij van groot belang, zodat in de markt duidelijk is wie wat waarom welke keuze`s maakt.

- c. Binnen sommige andere branches als de automotive etc is men in het algemeen al verder met strategische samenwerking. Bewezen is , dat inbreng van objectieve begeleiding de slaagkans van samenwerking sterk vergroot. Binnen de bouw- en installatiebranche ziet men hier nog niet de waarde van in. Vandaar dat het als een kostenpost wordt gezien. Potentiële regievoerders hebben hier een kans c.q taak om dit dilemma weg te nemen.
- d. De opdrachtgever betaalt en bepaalt. Binnen de `industriële installatie sector` zijn opdrachtgevers zich er bewust van, dat zij in ultieme zin inhoudelijk een samenwerkingsverband aansturen. Binnen de utiliteit en woningbouw ligt dit zeer diffuus, ook al door de ingewikkelde en vaak niet werkende aanbestedingsprocedures en de hieraan gekoppelde juridische regelgeving. Het inkopen op prijs viert bijvoorbeeld hoogtij, terwijl duurzaam inkopen wordt voorgeschreven van overheidswege.

Uitgangspunten voor regionale follow up.

In de komende maand zullen de heren Keus en Jansen als onafhankelijke derden een opzet uitwerken om de samenwerking tussen middelgrote bouw- en installatiebedrijven binnen een regio verder te ontwikkelen. Hierbij staan 4 speerpunten centraal.

1. Vraagzijde
Selecteren van opdrachtgevers, die op basis van ervaring kunnen aangeven wat er van een strategische samenwerkingsverband (als aanbieder van oplossingen) verwacht mag worden.
2. Aanbodzijde
Selecteren van potentiële regievoerders, die met inschakeling van objectieve derden bereid zijn aan te geven wat er van potentiële partners binnen een samenwerkingsverband verwacht mag worden.
3. Kansen new business
Duiding van kansrijke new business op basis van strategische samenwerking en integraal werken als trigger voor daadwerkelijke actie (lokaas). Een reden om elkaar als aanbieders en opdrachtgevers op inhoud en waarde te vinden. Of anders gezegd, win/win, cost/cost en risk/risk voor alle betrokken partijen.
4. Succesvoorbeelden.
Selecteren van enkele bekende succesvoorbeelden in de regio.

24 mei 2010 Wouter Jansen