

# UNETO VNI HELPT VRAAGGESTUURD

BINNEN DE BOUW- EN INSTALLATIEBRANCHE WORDT AL JAREN GESPROKEN OVER HET BELANG VAN DE NOODZAAK OM INTEGRALER EN KLANTGERICHTER TE GAAN WERKEN. UNETO-VNI (GROEP MIDDELGROTE BEDRIJVEN) HEEFT EEN ACTIETRAJECT INTEGRAAL ONTWERPEN/METHODISCH INNOVEREN INGEZET OM BEDRIJVEN VRAAGGESTUURD TE ONDERSTEUNEN. IN DIT KADER WERD IN RIJSSSEN TEZAMEN MET BOUWHOF CITADEL DE ACTIEMIDDAG 'BOUWEN AAN VERTROUWEN' GEORGANISEERD. DE RESULTATEN LIEGEN ER NIET OM. LEES EN DOE MEE.

Zo'n vijftig ondernemers uit de oostelijke regio's van UNETO VNI en Bouwend Nederland deden mee aan de actiemiddag. Voorwaar een goede opkomst. En wat nog belangrijker is, vrijwel iedereen was opgetogen over de opzet van het programma. Op voorhand kregen de deelnemers de resultaten van een recente strategische verkenning bij 23 middelgrote installatiebedrijven. Evenzo ontving iedereen een verdiepend schrijven over hoe vertrouwen op te bouwen. Volgens de betrokken bedrijven is dit namelijk een belangrijke bouwsteen voor een noodzakelijke samenwerking. Net zoals de rode draad van het action learning programma

Samen ondernemen (ALSO).

Dankzij deze interactieve voorbereiding kon het accent van de middag gelegd worden op aansprekende voorbeelden uit de praktijk. Op een speelse en inspirerende wijze werden de directeuren Wilco Tijhuis van (de internationaal opererende) NT Groep, Johan Riezebos van Ter Steege Bouw Rijssen en Theo Ockhuijsen van Installatiebedrijf en Ingenieursbureau Koldijk geïnterviewd. De zaal was duidelijk onder de indruk van de gegeven openingen om samen positieve business te genereren.

Chapeau voor de interviewers en geïnterviewden!

*Eef Smits*



*Wouter Jansen*



## HIERONDER VOLGEN DE MARKANTE CONCLUSIES.

- De genoemde 23 bedrijven geven unaniem aan, dat installatiebedrijven veel kansen hebben in een vraaggestuurde markt. Installateurs hebben hechte klantrelaties en beschikken over de nodige technologische kennis, vaardigheden en competenties. Hier komt nog bij dat het aandeel techniek relatief sterk in belang toeneemt binnen de sector. Evenzo de behoefte aan duurzame technologische oplossingen. Wat wil je nog meer?
- Ervaringen bij Koldijk leren, dat continu verbeteren een geweldig hulpmiddel is om de eigen organisatie op orde te brengen. Het doel moet zijn ondernemerschap in alle geledingen van de organisatie te ontwikkelen. Het resultaat is een slagvaardigere en klantgerichtere organisatie met een betere werksfeer. Aldus een investering met een korte terugverdientijd en een voortreffelijke opstap naar strategische samenwerking.
- Ter Steege Bouw Rijssen benadrukt, dat het aanbieden van totale oplossingen alleen mogelijk is als bedrijven tezamen concepten ontwikkelen en in de markt zetten. Dit gaat verder dan alleen maar samenwerken in een eenmalig projectverband op basis van bijvoorbeeld een bouwteam. Bedrijven zullen beleidsmatig hun business op elkaar moeten afstemmen. Kortom, bedrijven moeten samen ondernemen met de behoefte van de klanten en gebruikers structureel in hun gemeenschappelijke vizier. Wie durft?
- Samen ondernemen betekent volgens de NT Groep een redelijke verdeling van de winstrechten met de daaraan verbonden plichten en risico's. Dit vereist een transparante dialoog op het gebied van kostprijzen (productie) en verkoopprijzen (waardecreatie).
- Voor het opbouwen van een strategische samenwerking is onderling vertrouwen inderdaad een voorwaarde. Dat is voldoende bekend en daar zijn inmiddels genoeg boeken over geschreven. Het begint echter veel meer bij vertrouwen in jezelf, waar je zelf aan werken moet. Zie hier de grootste kans voor de installateurs, die ook bedrijfskundig moeten acteren.
- Installateurs moeten meer initiatief nemen om ook een deel van regie voor hun rekening te nemen. Bouwbedrijven dienen weliswaar de nodige ruimte te scheppen. Het is zelfs in hun eigen belang om samen met installatiebedrijven de betere business van morgen te mogen organiseren. Kansen dwing je echter af!
- De slotconclusie is tijdig met continu verbeteren en strategische samenwerking te starten. Dit betekent investeren in het ontwikkelen van een slagvaardige strategie, de ontwikkeling van management en medewerkers en in leren samen te werken en te ondernemen. Op elk niveau in de organisatie.

Inmiddels zijn de reacties van de deelnemers van deze verwerkt. De Groep middelgrote bedrijven geeft omgaand gevolg aan de oproep om samenwerking binnen de keten actief te ondersteunen. Een aanvraag voor een IPC project (Innovatie Prestatie Contract van SenterNovem) is het directe resultaat met Uneto VNI als penvoerder. Kortom, na vele woorden zijn er nu ook de daden. Ook ronde tafels worden blijkbaar op prijs

gesteld om samenwerking binnen onze branche te bevorderen. Wilt u ook meedoen, geef u dan op bij de B+I Groep telefoon 038-4548170 of bij de Citadel telefoon 0548-519666. De ronde tafels zullen tegen een redelijke vergoeding worden gehouden in de vernieuwde Bouwhof Citadel. Win/win en cost/cost voor alle deelnemers staat hierbij centraal.