



Marc Bos

Algemeen directeur ABET LAMINATI Nederland

WAAROM ZIJN WE ZO BANG VOOR ELKAAR?

Graag wil ik met u in gesprek over ketensamenwerking. Een écht serieus gesprek. Daar is het namelijk de hoogste tijd voor. Als we met z'n allen vinden dat ketensamenwerking zou moeten leiden tot een hogere kwaliteit van de eindproducten, waarom doen we dit dan nauwelijks?

We zijn het er over eens dat we veel intensiever kennis moeten delen met elkaar, maar we doen dat eigenlijk nog helemaal niet zo goed. *Waar komt die angst toch vandaan dat we elkaars brood mogelijkst opeten? Waarom zijn we bang voor de concurrentie? Een béétje ondernemer gaat toch van zijn eigen kracht uit?*

AANBESTEDINGSPROCEDURES

Het 'systeem' is ook verantwoordelijk voor de heersende mindset. De lage prijs is met name in aanbestedingsprocedures nog veel te veel leidend. Een mooie verantwoordelijkheid dus voor de partijen die de aanbestedingen uitschrijven.

Echter, omdat we de samenwerking in de keten feitelijk nauwelijks opzoeken (Het blijft vaak bij mooie woorden), blijven tegenstrijdige belangen overheersen. En dus kom je nooit tot een betere kwaliteit. De bottomline zit hem in het voorkomen van faalkosten. Als we eens wat meer met elkaar in overleg treden, dan kunnen die faalkosten omlaag; daar zou de gehele keten bij gebaat zijn, toch? En, vooral de eindgebruiker!

STIJGENDE PERCENTAGES

In het Bouwkennis Jaarrapport las ik dat bijna 10% van de omzet in de keten wordt bepaald door faalkosten. In de afgelopen jaren is dit percentage gestegen. Ik zie dit de komende jaren op korte termijn niet verbeteren. Bizar toch? Aan de ene kant roepen we allemaal dat we ketensamenwerking zoeken; aan de andere kant duwen we dit percentage toch weer ongecontroleerd omhoog.

Wat zijn de factoren die faalkosten kunnen verlagen? (en, misschien zelfs wel helemaal kunnen elimineren?)

1. Er moet meer vooroverleg met partners in de keten zijn.
2. Er moet meer gewerkt worden met vaste partners in de keten.

3. Aanbestedingsprocedures dienen meer op kwaliteit te focussen dan op prijs.

Maar ja, hoe doen we dit in de praktijk? Wel, als eerste gunnen we onszelf nu nauwelijks de tijd om hierover na te denken. We zitten in de waan van de dag, overheerst door de conjuncturele hausse van dit moment. En, zijn ketenpartners wel voldoende bereid om te investeren in de eigen kennis om kritischer te kunnen zijn naar elkaar?

WEG OPDRACHT?

Hoe wij het doen? Wij delen zo veel mogelijk kennis en informatie. Alle ketenpartners mogen het weten, we komen graag langs om het te bespreken. Ja, we missen daardoor wel eens een opdracht, maar wat we er voor terugwinnen heeft méér waarde; betere eindproducten!

REVIEWS

Ik heb overigens nog een suggestie: laten we in de bouwkolom een reviewsysteem opzetten. Dus, dat iedereen die in een project zijn steentje heeft bijgedragen middels een review zijn visie – heel transparant en openbaar – kan delen. Net zoals we nu allemaal op internet kijken hoe anderen een product of dienst ervaren. We maken onszelf daarmee meer controleerbaar. Niet om kritiek te leveren, maar wel om oplossingsgericht te denken en daar profijt van te trekken. We leren dan van elkaar.

Want, uiteindelijk willen we allemaal juist toch méér beleg op onze boterham?

Marc Bos geeft De Pen graag door aan Jeroen Warnaar. Hij zal in de volgende editie van Binnenwerk vanuit zijn visie iets over de branche vertellen.