

“HET IS BELANGRIJK
OM VOOR TE SORTEREN”

SGB WERKT AAN DE TOEKOMST

(DEEL 2)

In Afbouwzaken 8 schreven we al over de bijeenkomst van Sector Grootbedrijven (SGB) waar leden aan de hand van geschetste toekomstscenario's discussieerden over kansen en bedreigingen. We vroegen enkele leden naar hun bevindingen en hoe ze de opgedane kennis van de sessie in de praktijk kunnen toepassen.

“Bouwbreed zijn we een vrij traditioneel ingerichte sector. Iedere specialistische deelsector heeft wel een paar trendsetters, maar de meerderheid laat zich leiden door de vraag van de klant. Daar is niets mis mee. Tenminste, zolang het een bewuste keuze is die bij het bedrijf past. Wat ik persoonlijk wel belangrijk vind, is dat je als ondernemer twee of max drie speerpunten kiest waar je ook echt op kunt focussen.” Dat vindt Jack Gelissen van Gepla BV, een enthousiast SGB-lid die de sessies graag bijwoont. “Ook al merk ik dat

tijdens dit soort bijeenkomsten niet iedereen altijd echt open durft te zijn over kansen en bedreigingen, toch steken we er zeker wat van op en helpt het ons om te anticiperen op ontwikkelingen. Het is heel belangrijk om goed voor te sorteren. Voor jezelf, voor je medewerkers én je klanten; door duidelijke keuzes te durven maken en je daarmee te profileren, merk ik dat dit ook mensen aantrekt die dezelfde voorkeur hebben, of dezelfde zaken belangrijk vinden. Dat werkt voor iedereen prettig.”



Sidney Haarmans van System Flex vond het vooral interessant om tijdens de sessie te horen hoe collega's over hun toekomst nadenken. "Die is vaak anders dan dat wij denken en doen, maar dat is per definitie niet fout. Als System Flex met aannemers werkt, komen wij ons inziens vaak pas te laat in beeld om een juist advies te geven. En om het proces te optimaliseren en een zo voor alle partijen voordelig mogelijk bouwproces te verkrijgen. Daarom werkt System Flex minder met aannemers en meer met eindgebruikers en inrichters. Het is niet mijn advies mij te volgen. Maar een toekomst waarin we zelf baas zijn op onze projecten is wel een toekomstbeeld waarin ik mij kan vinden haha."

Tijdens de bijeenkomst werd er met verschillende toekomstscenario's gewerkt. Die passen allemaal in een ander segment langs de assen: de ene as is van ambachtelijk/traditioneel bouwen naar prefab bouwen en de andere as maakt de keuze tussen specialist of generalist. Zo ontstonden er vier mogelijke bedrijfsvisies, waar voor de discussie natuurlijk op voorhand de uitersten in waren gezocht: Van 'robots hebben geen kans bij de vakmensen die hun werkzaamheden flexibel voor de aannemer maken' tot 'de totaalbouwer levert door groene innovaties gemak en kwaliteit en ontzorgt de eindgebruiker met een compleet interieur'.

"Volgens mij staan we aan de vooravond dat prefab bouwen écht wordt doorgevoerd. Nu zijn er al enkele partijen heel succesvol mee en ik denk dat er straks veel meer zullen volgen. Traditioneel blijven bouwen, of prefab bouwen worden twee stromingen. Voor beide is er werk, daar ben ik van overtuigd. In die zin zijn er voor de afbouw volop kansen!" Jack Gelissen is positief voor een ieder die in staat is goede performances te leveren. Maar Sidney ziet het toch wat anders: "Als we ons werk blijven doen zoals we

het nu doen, dan is System Flex mogelijk ten dode opgeschreven. Dan worden we straks ingehaald door de Ikea-woningen/kantoren en zijn we overbodig. Mijn mening is dan ook dat je als bedrijf elke vijf jaar moet veranderen, want alles is eindig. Daarom steek ik liever nu al mijn nek uit en investeren we flink in automatisering en doorontwikkeling van onze mensen. Kennis is cruciaal om een recht van bestaan te hebben als binnen afbouwer. Daarom moet de afbouw een aparte tak worden naast de Elektrotechniek en Werktuigbouw. Hier zou standaard moeten staan E,W & A, lees afbouw."

"Van nature willen mensen geloof ik niet zo graag veranderen. Toch zie ik de markt wél veranderen", vertelt Jack. "En dit jaar gaat dat mede door toedoen van corona helemaal snel. Ook na corona blijven er veel meer mensen deels thuiswerken, dus ik verwacht dat we komende jaren heel veel kantoorgebouwen kunnen ombouwen. Dan bedenk ik liever nu al welke toegevoegde waarde we daar aan kunnen leveren, dan wanneer we dat pas doen als een klant er om gaat vragen. We zijn regelmatig bezig met de vraag: Waar staan we als organisatie? Voor wie willen we graag werken? In elk geval voor klanten die gewoon een faire prijs willen betalen voor onze dienstverlening. We zijn niet de goedkoopste en dat willen we ook niet zijn. Onze klanten moeten bereid zijn voor onze toegevoegde waarde te betalen. Indien ze dit niet willen, moeten we onze meerwaarde beter aantonen, óf andere klanten zoeken."

Sidney legde de behandelde toekomstscenario's na afloop van de SGB-bijeenkomst ook voor aan al zijn medewerkers. "Het is heel interessant om hun feedback te krijgen, want iedereen doet dat vanuit zijn eigen werkzaamheden en perspectief; die is voor een monteur nu eenmaal anders dan voor een BIM-





Sidney Haarmans vindt dat je als bedrijf elke 5 jaar moet veranderen.



Jack Gelissen ziet voor iedere afbouw-professional met een duidelijke focus een goede toekomst!



engineer. Maar iedereen heeft dan bijzonder nuttige tips. Conclusie was wel dat iedereen vond dat we moeten veranderen. Naast dat we bestaande klanten willen helpen in hun ontwikkeling, zodat ze gebruik kunnen maken van onze expertise en tools om te blijven concurreren met de grootbedrijven, worden we ook al gevonden door klanten die verder in dit proces zijn. Maar dit mogen er natuurlijk altijd meer zijn. Werk aan de winkel dus! Ik word daar super gemotiveerd van. Of misschien word ik wel verveeld als het goed draait...”

“Met het hele bedrijf hebben we een poosje geleden een overall visie opgesteld, maar ook per afdeling”, vertelt ook Jack Gelissen. “Een missie en visie zijn belangrijk, maar niet alleen om als mooie volzin op je website te zetten. Door het concreet en praktisch invulbaar te maken, kan iedereen er zijn steentje aan bijdragen. Als je er met elkaar tijd in stopt om je kernwaardes te bepalen, dan is het vervolgens ook belangrijk om ze daadwerkelijk uit te stralen en elkaar er op aan te spreken dat je ze ook echt toepast.”

“Eigenlijk willen wij juist iedereen in het bedrijf misbaar maken”, legt Sidney uit. “Je wilt graag onmisbaar lijken, maar hoe mooi is het als alles vlekkeloos doordraait als je ineens zou wegvallen? Dan heb je het pas echt goed voor elkaar. Daarom stoppen we alle know-how graag in automatisering. Niet om medewerkers te vervangen, maar om hun tijd vrij te maken voor ‘specials’, maatwerk en nieuwe

ontwikkelingen. Met onze nieuwe System Flex BIM engineering tak willen we ook kleinere afbouwers in de toekomst gaan helpen om mee te gaan met de ontwikkelingen. Zelf zijn we ooit ook klein begonnen en dat zijn we nooit vergeten. Door kennis te delen en samen als binnenaafbouwers de regie te pakken en inspraak te krijgen bij het bouwproces; dan zijn we goed bezig met onze toekomst!”



Meer weten

SGB organiseert jaarlijks meerdere inspiratiesessies en kennis delen is één van de speerpunten die de leden onderling met elkaar afspreken. De vereniging is speciaal voor ‘grootbedrijven’ in de afbouw, wat zich overigens niet laat meten in een minimum aantal personeelsleden of vierkante meters van een bedrijfspand. Heeft u belangstelling in een lidmaatschap, zodat u ook kunt leren van elkaars ervaringen en nieuwe inzichten krijgt voor uw bedrijfsvoering? Neem contact op met secretaris Rob van Boxel op: 06-22495509 of email r.vanboxtel@noa.nl