

Deloitte.



UNIVERSITY OF AMSTERDAM



Faalkostenreductie door ketensamenwerking? ●

Theorie en stand van zaken in Nederland

drs.ing. Marcel Noordhuis

Promovendus Universiteit van Amsterdam

Director Deloitte Real Estate Advisory

E-mail: mnoordhuis@deloitte.nl

Mobiel: 06 – 123 446 31

www: <http://faalkostenreductie.spaces.live.com>

Rotterdam, April 2010



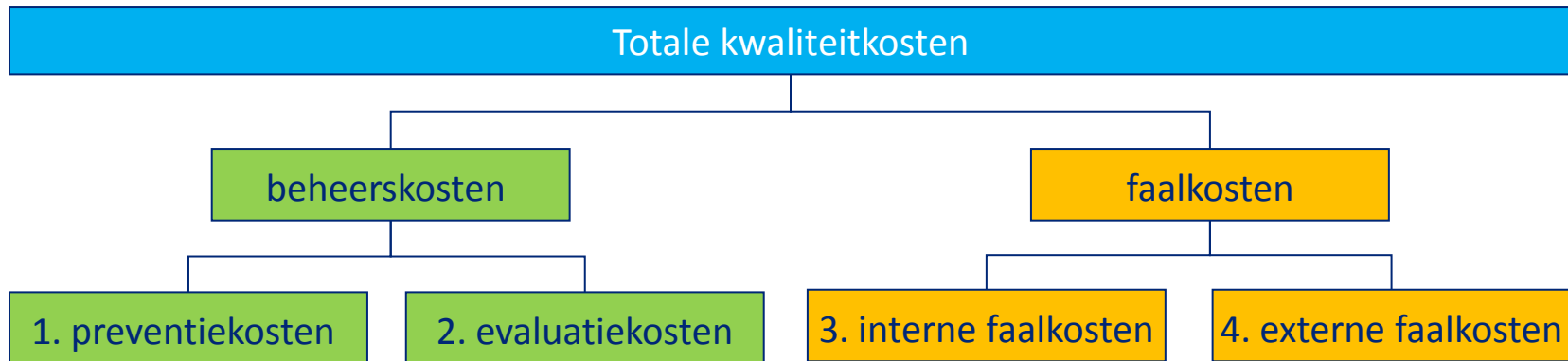
Audit • Tax • Consulting • Financial Advisory.

© 2010 Deloitte Real Estate Advisory

Faalkosten in de pers.....

De cijfers lopen uiteen, maar op basis van schattingen en onderzoek wordt 5 - 35 % van alle kosten gezien als faalkosten. Het verbeterpotentieel is dus groot.....!





1. preventiekosten:

- Alle kosten die gemaakt worden om fouten te voorkomen. Dit kan te maken hebben met het zoeken naar de juiste (strategische) partners, inzet IT, opleiden van mensen, knowledge management, inzet van verbeterteams, etc.

2. evaluatiekosten:

- Alle kosten die gemaakt worden voor het continu monitoren van de geleverde prestaties op het gebied van tijd, kwaliteit en kosten om op basis daarvan prestaties meetbaar te verbeteren.

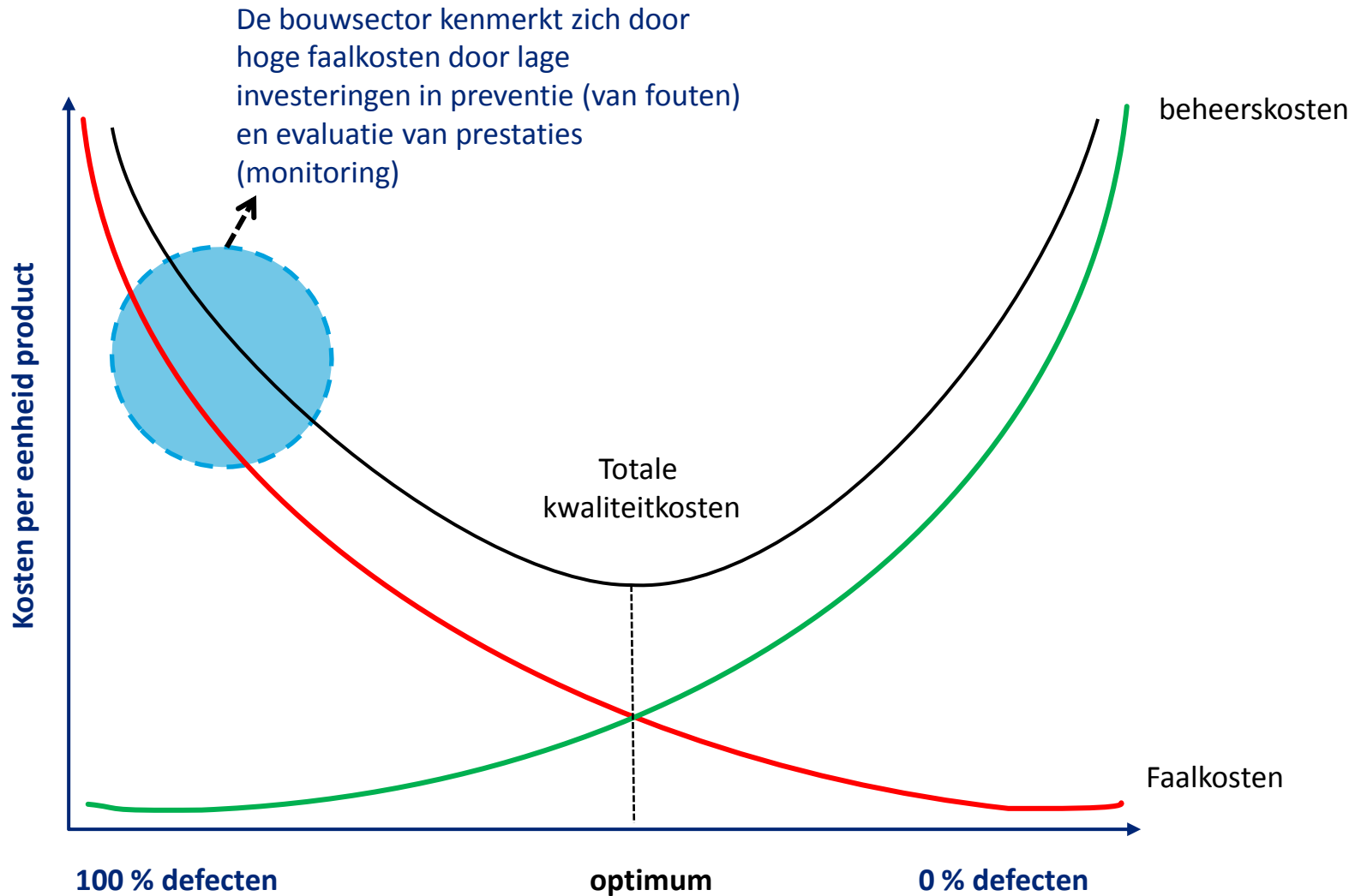
3. intern falen:

- Alle kosten die gemaakt worden om problemen in de productie van goederen en diensten op te lossen voordat deze de klant bereiken (herstelkosten).

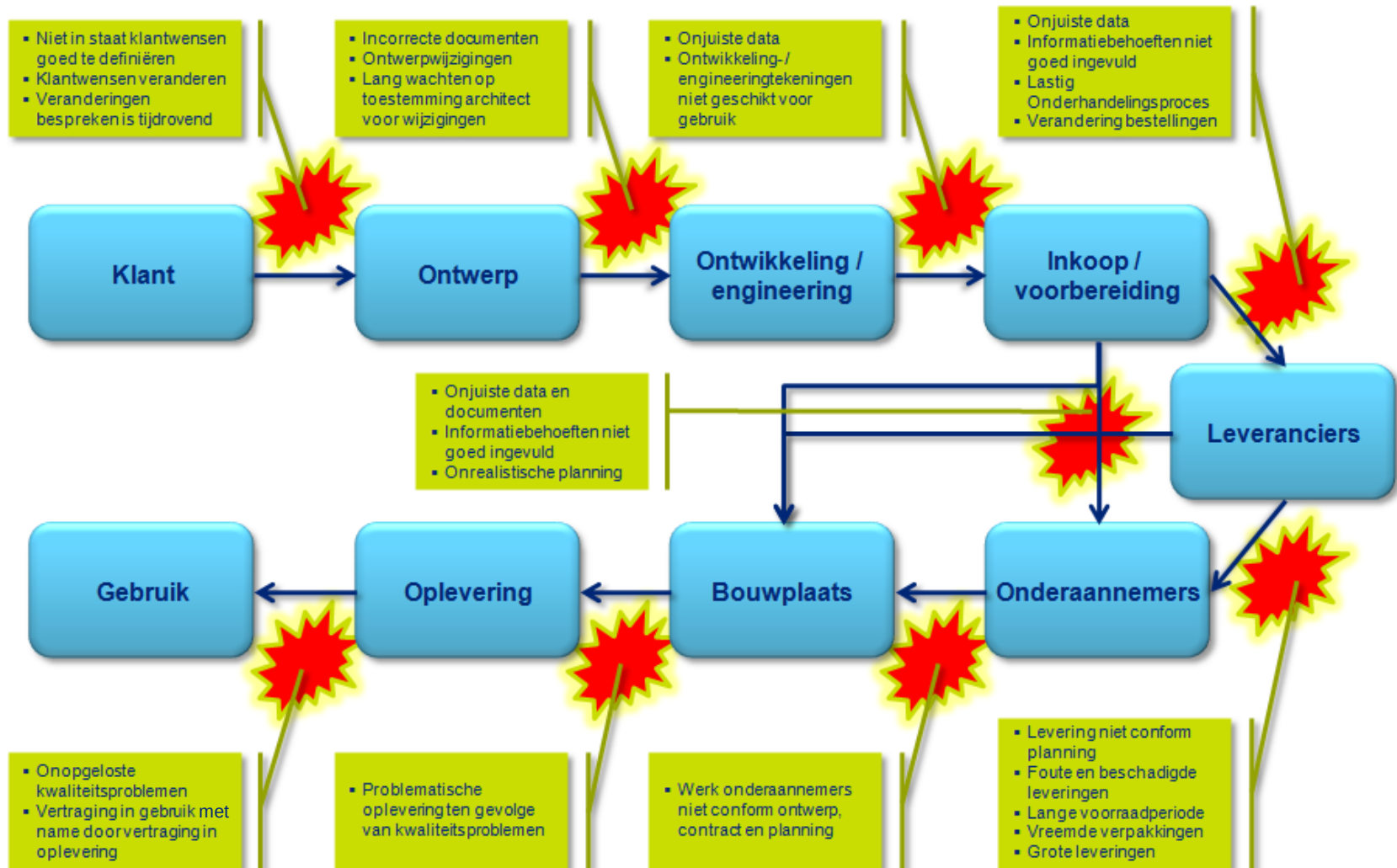
4. extern falen:

- alle (imago-)schade die de organisatie oploopt omdat problemen in de productie van goederen en diensten voor de klant zijn ontstaan nadat het product of de dienst ontvangen is (imagoschade).

De relatie tussen faalkosten en “controle kosten”



Waar treden ze op?



Auteur: Vrijhoef, R (1998) Co-makship in construction: towards construction supply chain management, MSc Thesis. Delft University of Technology, VTT Building Technology, Espoo.

Onderzoekhypothese

Tijdens literatuurstudie ontdekten we dat faalkosten met name ontstaan door:

- een slechte uitwisseling van informatie;
- slechte coördinatie;
- onvoldoende uitwisseling van kennis en kunde;
- slechte onderlinge samenwerking;
- gemis aan onderling vertrouwen.

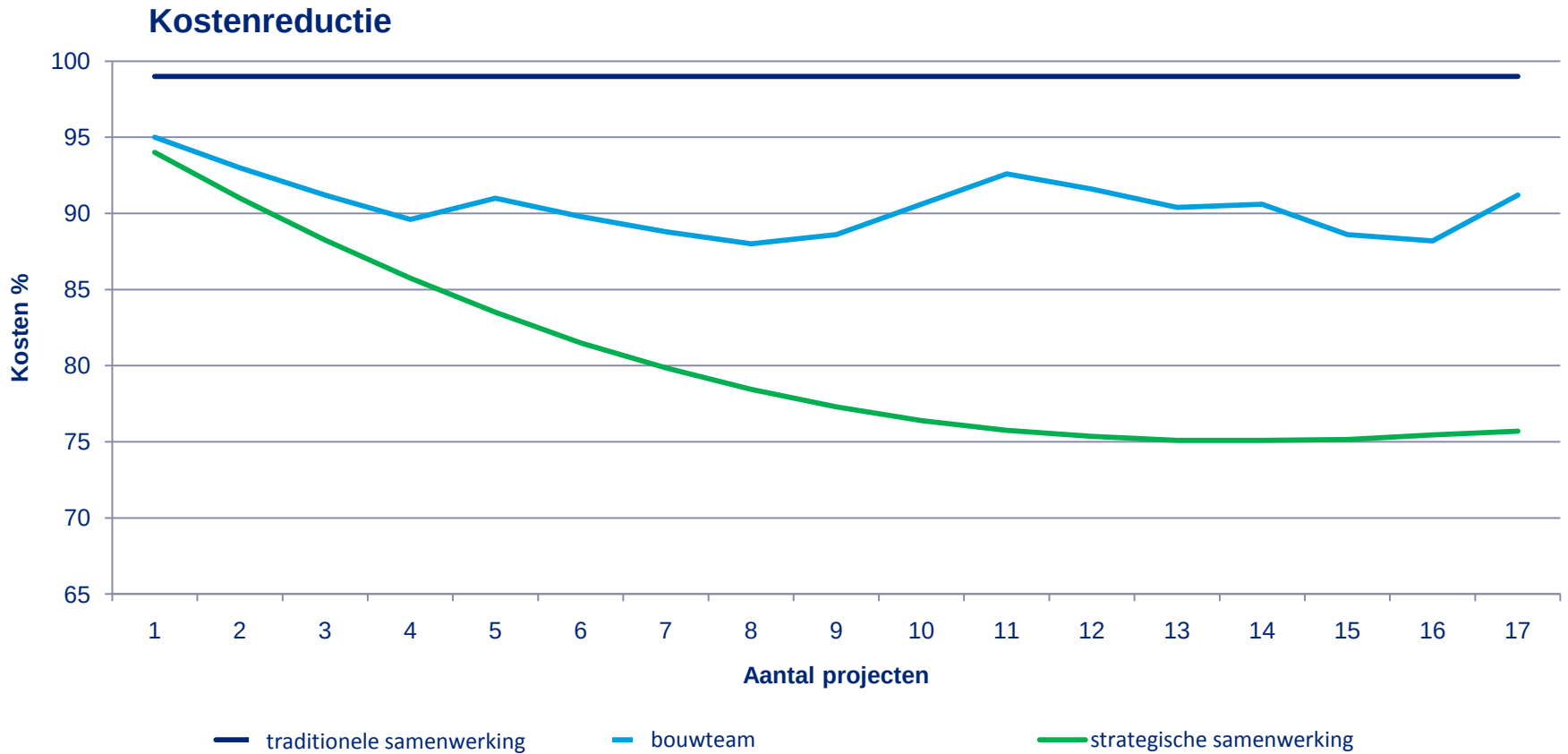
We ontdekten tevens dat de implementatie van ketensamenwerking de oorzaken van faalkosten tegen gaat, want ketensamenwerking verbetert:

- de informatie uitwisseling,
- de coördinatie,
- de uitwisseling kennis en kunde,
- de onderlinge samenwerking,
- het onderling vertrouwen.

De hypothese is dan ook dat de implementatie van ketensamenwerking faalkosten (meetbaar) reduceert.

Werkt ketensamenwerking?

3 samenwerkingsvormen zijn met elkaar vergeleken. Daaruit blijkt dat partijen die projectongebonden met elkaar samenwerken (strategische samenwerking) in staat zijn optimaal gebruik te maken van de leercurve en veel kostenefficiënter opereren dan traditioneel mogelijk is.

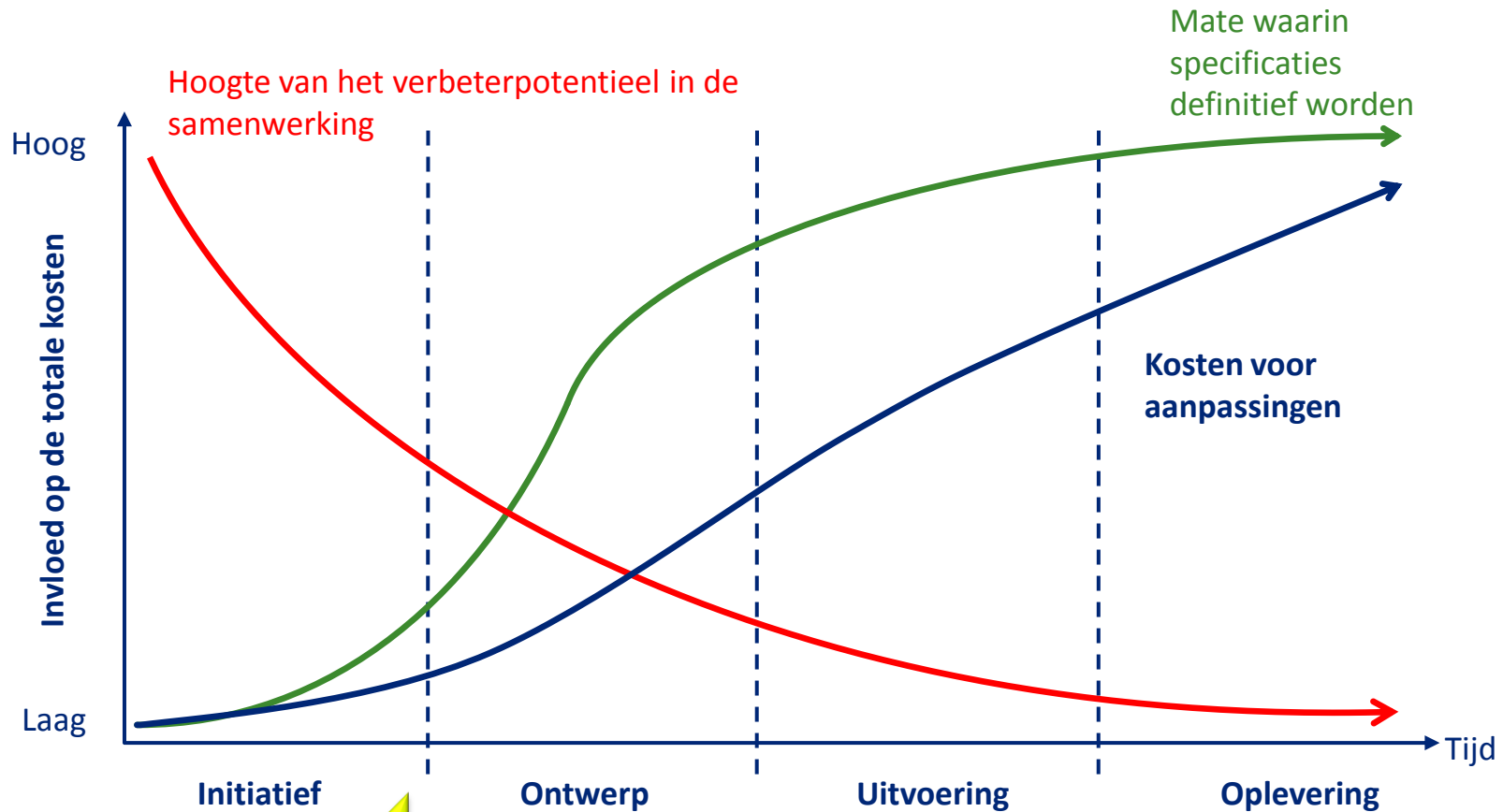


In de volle breedte werkt het ook! - Uit onderzoek uit de UK blijkt....-

KPI	Norm	Sector	Pilots	Δ
Tevredenheid product	> 8	78 %	90 %	+ 15 %
Tevredenheid service	> 8	71 %	86 %	+ 21 %
Opleverkwaliteit	> 8	68 %	87 %	+ 28 %
Ongevallen	# per 100.000 medewerkers	1.097	428	+ 156 %
Kosten – design	Begroot / beter	65 %	71 %	+ 9 %
Kosten – uitvoering	Begroot / beter	52 %	64 %	+ 23 %
Tijdsduur – design	Begroot / beter	53 %	66 %	+ 25 %
Tijdsduur – uitvoering	Begroot / beter	59 %	69 %	+ 17 %
Winstmarge	Winst / omzet	5,8 %	6,0 %	+ 3,5 %
Productiviteit	TW / medewerker* 1.000	31	36	+ 16 %
Kosten	Δ jaar geleden	+ 5%	- 2,9 %	+ 7,9 %
Doorlooptijd	Δ jaar geleden	+ 1%	- 2,4 %	+ 3,4 %

Randvoorwaarde voor het behalen van dergelijke prestaties

Veel fouten kunnen (het goedkoopst) voorkomen worden (preventie) door zo vroeg mogelijk in de initiatief/ontwerpfase samen te werken met disciplines (strategische partners) die normaliter na elkaar in het proces een rol spelen.



Haal de betrokken disciplines/strategische partners naar voren in het proces

De samenwerking volgens de principes van ketensamenwerking; wat is het.....

... “Het managen van alle activiteiten in de keten, gericht op de coördinatie van verschillende schakels in die keten met als doel

de **gehele keten** te optimaliseren als ware het één eenheid, in plaats van dat iedere schakel zijn eigen optimum zoekt.”

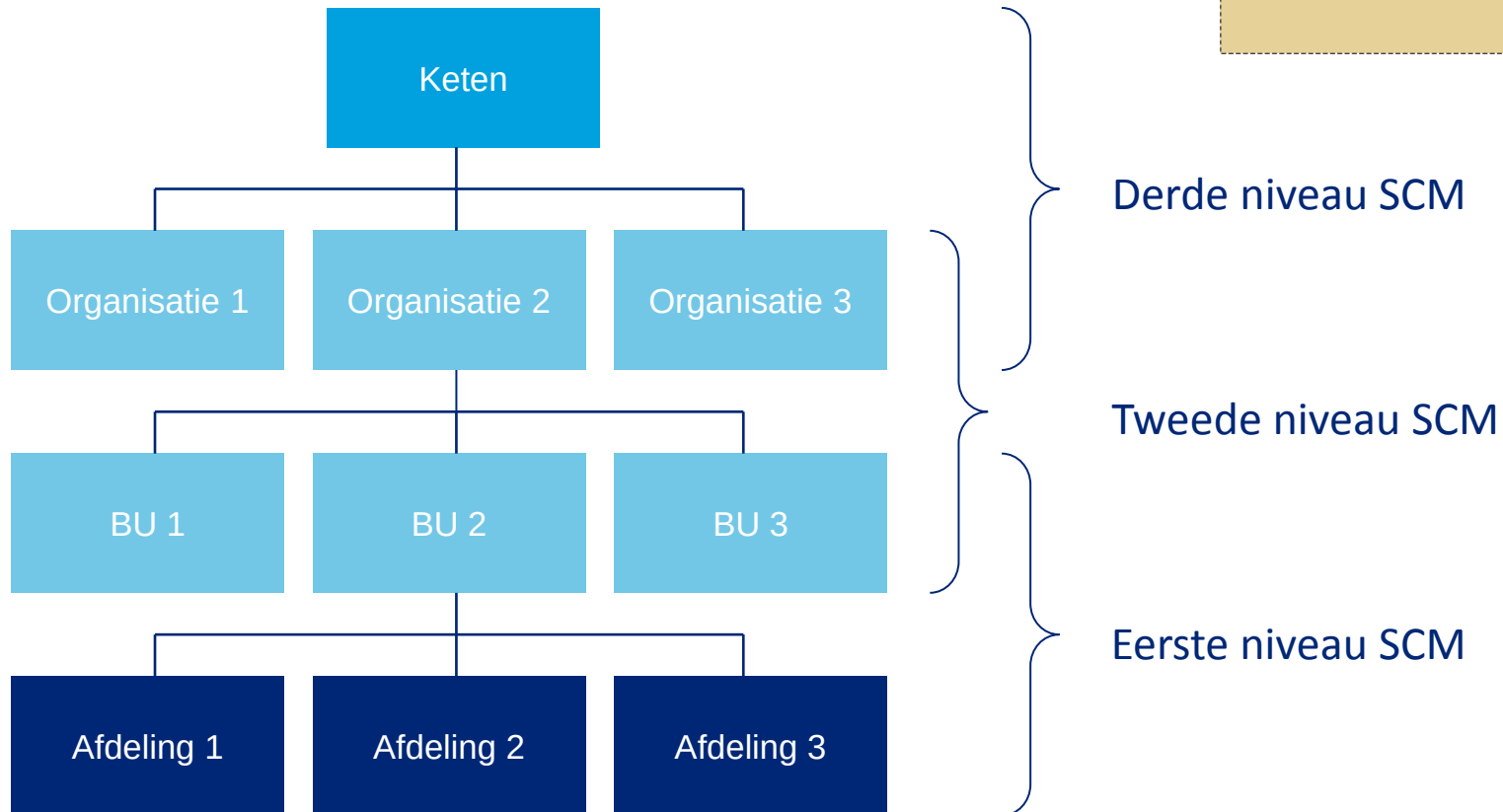
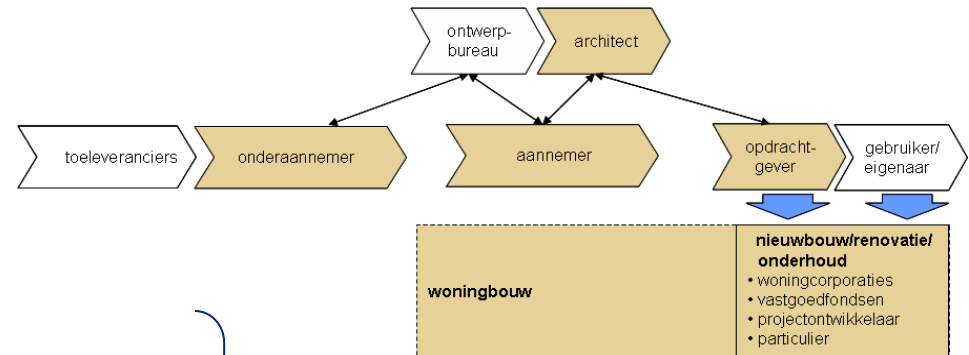


Supply Chain Excellence in de Industrie

- Automotive: Toyota
 - Just-in-Time / Lean Philosophy
 - TQM
- Computers: Dell
 - Direct Model / On-line E-business
 - Assemble-to-order
- Fast Moving Consumer Goods: Wall Mart
 - Continuous replenishment
 - Every day low pricing
 - Satellite communications



3 niveaus van ketensamenwerking



Doelstelling van ketensamenwerking

➤ win-win (€) door coördinatie

- Traditioneel

Op de snijpunten wordt de marge-koek verdeeld.



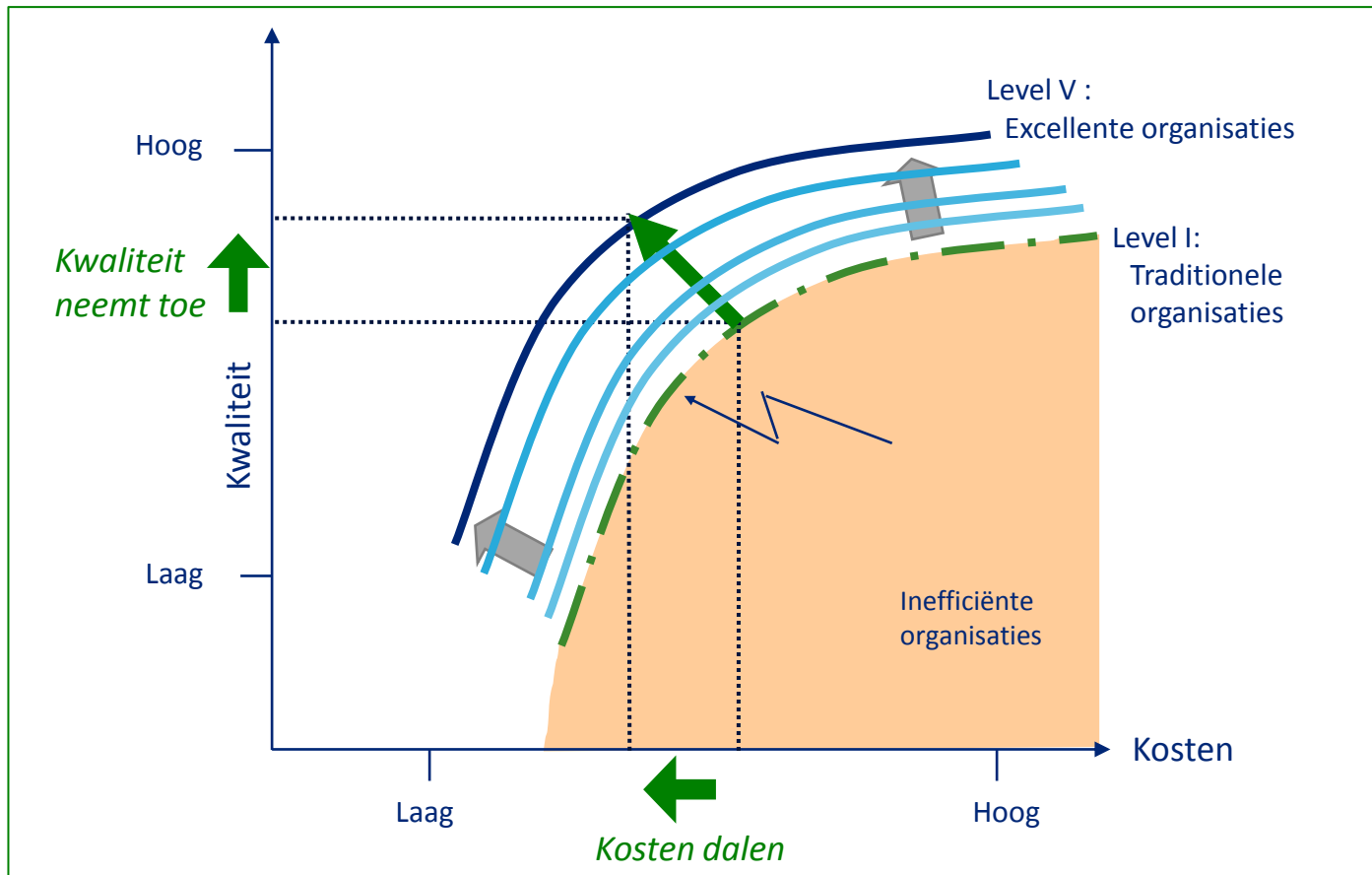
- Ketensamenwerking

Door coördinatie / partnership wordt de marge-koek groter (door lagere faalkosten).



Maar het gaat niet alleen om kostenreductie...

- Ketensamenwerking maakt een hogere prijs/prestatie (kwaliteit) mogelijk ten opzichte van traditioneel samenwerkende teams.



Hoe kijken corporaties en bouwers aan tegen ketensamenwerking?



Hoe kijken corporaties aan tegen bouwondernemers?



- “Hoe langer je klant bent hoe meer je gaat betalen...”
- “Bouwbedrijven leveren vaak een belabberde prijs-kwaliteitverhouding”
- “Ik heb nog nooit een aanbieding gehad met daarin weliswaar een hogere prijs voor het project, maar ook lagere exploitatiekosten door een betere kwaliteit. Nog nooit!”

Hoe kijken bouwondernemers aan tegen corporaties?

- “Voor veel corporaties is het bouwen een hinderlijke onderbreking van het verhuurproces.”
- “Corporaties zitten anders in het proces: combinatie van onkunde en onbewuste onbekwaamheid.”
- “De focus zit bij corporaties niet op het geld; bij ons moet het geld echt verdiend worden.”



NU

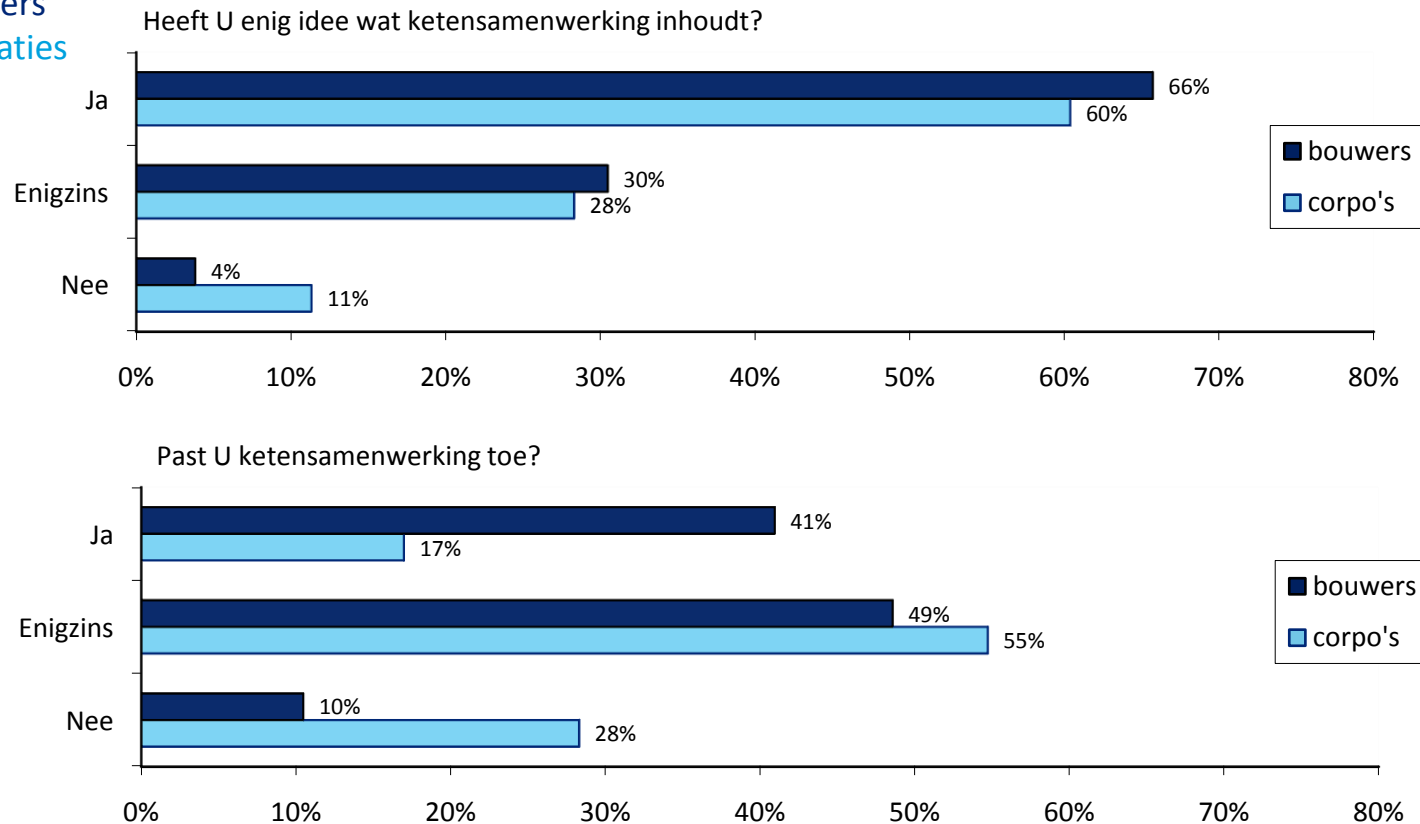
Resultaten meting oktober 2009
53 corporaties - 105 bouwers

Resultaten meting oktober 2007
81 corporaties - 145 bouwers



De bekendheid met en de mate waarin men ketensamenwerking toepast

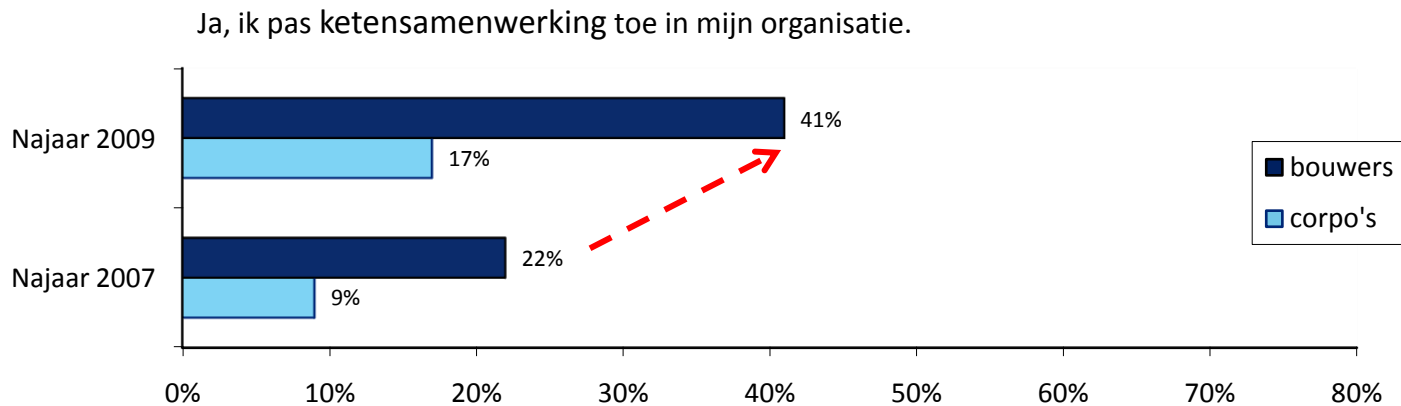
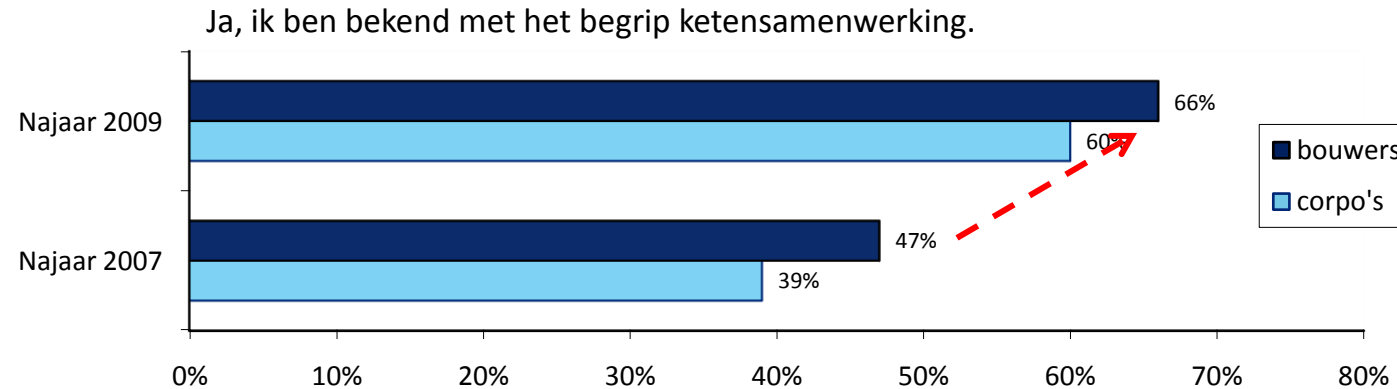
N=105 bouwers
N=53 corporaties



- Bouwers en corporaties zeggen beiden in gelijke mate te weten wat ketensamenwerking inhoudt.
- 41% van de bouwers zegt volmondig ja op de vraag of men ketensamenwerking toepast versus “slechts” 17% van de corporaties.

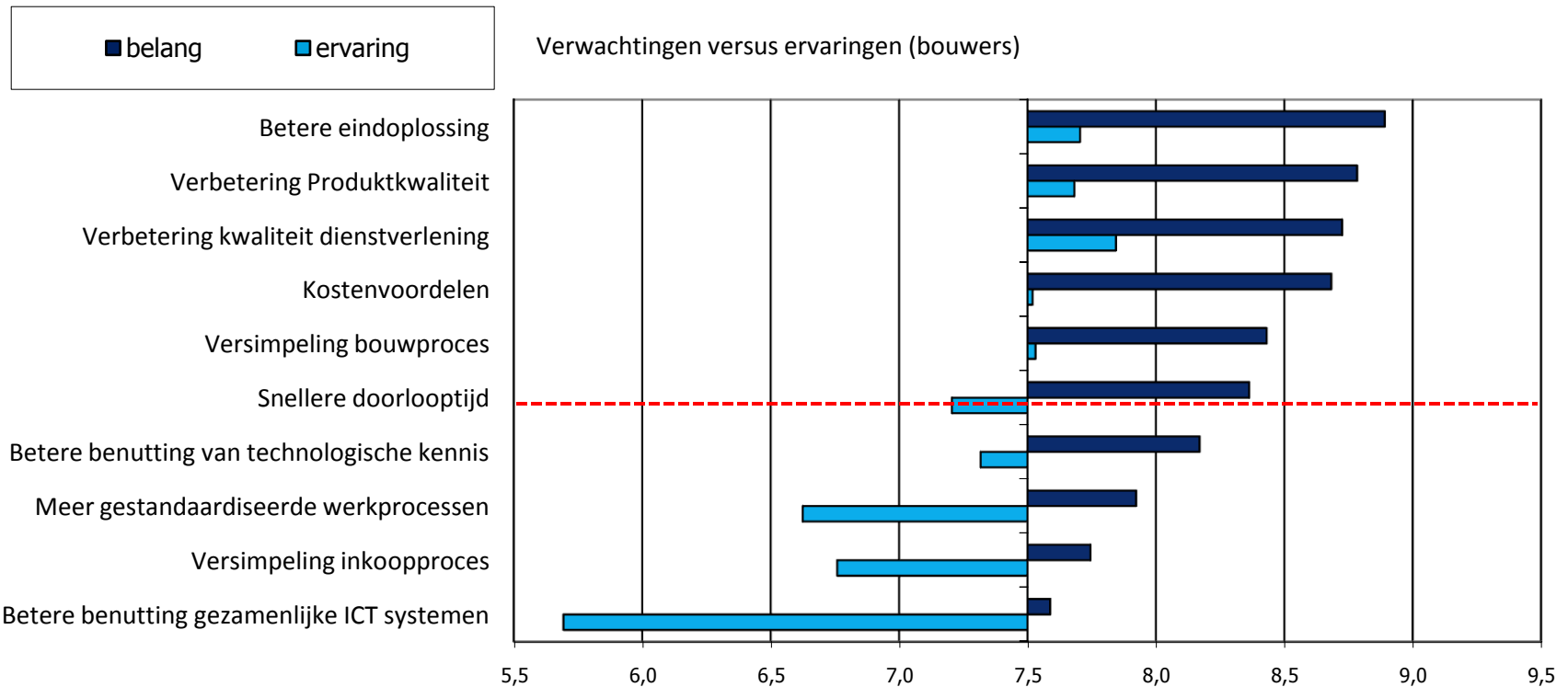
- Initiatief tot ketensamenwerking ligt in vele industrieën aan de opdrachtgeverskant vanwege “macht” en “direct contact met de eindgebruiker”.
- Opdrachtgevers lijken in de beste positie om ketensamenwerking te initiëren en hebben het grootste belang.
- Toch passen de grootste belanghebbenden (corporaties) ketensamenwerking nog relatief weinig structureel toe.... (17% versus 41% van de bouwondernemers).

Het verschil met de resultaten uit 2007



- De bekendheid met het thema “ketensamenwerking” ligt inmiddels boven de 60%
- De mate waarin men het zegt toe te passen is bij bouwers en corporaties verdubbeld!

Bouwers realiseren een hoge kwaliteit & kostenvoordeel met ketensamenwerking

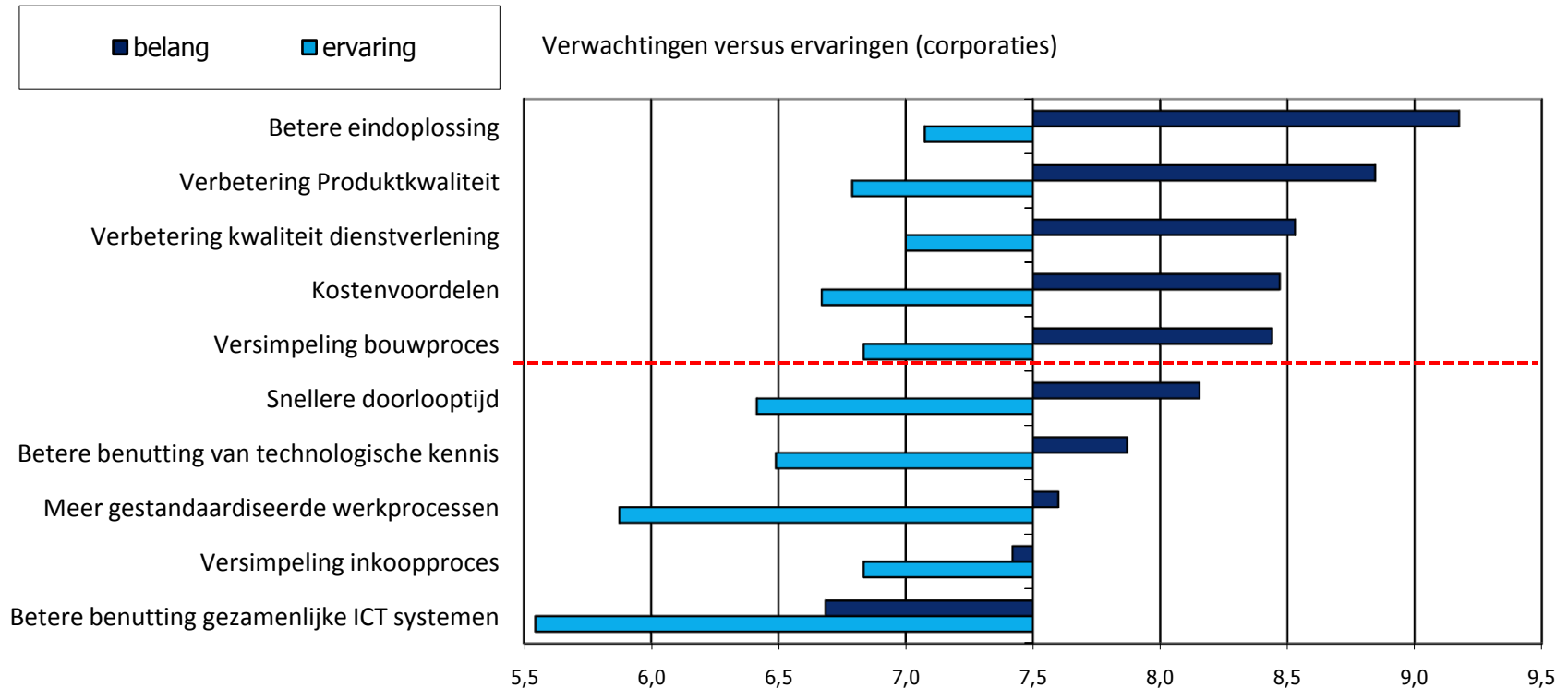


Van de 95 bouwondernemers die zeggen ketensamenwerking in meer of mindere mate toe te passen.....

- ... werkt 37% langdurig (3 – 10 jaar) samen met zijn opdrachtgevers
- ... werkt 31% langdurig (3 – 10 jaar) samen met zijn onderaannemers/toeleveranciers.

Ketenverlenging is een must !

Corporaties realiseren minder voordelen met ketensamenwerking dan bouwers

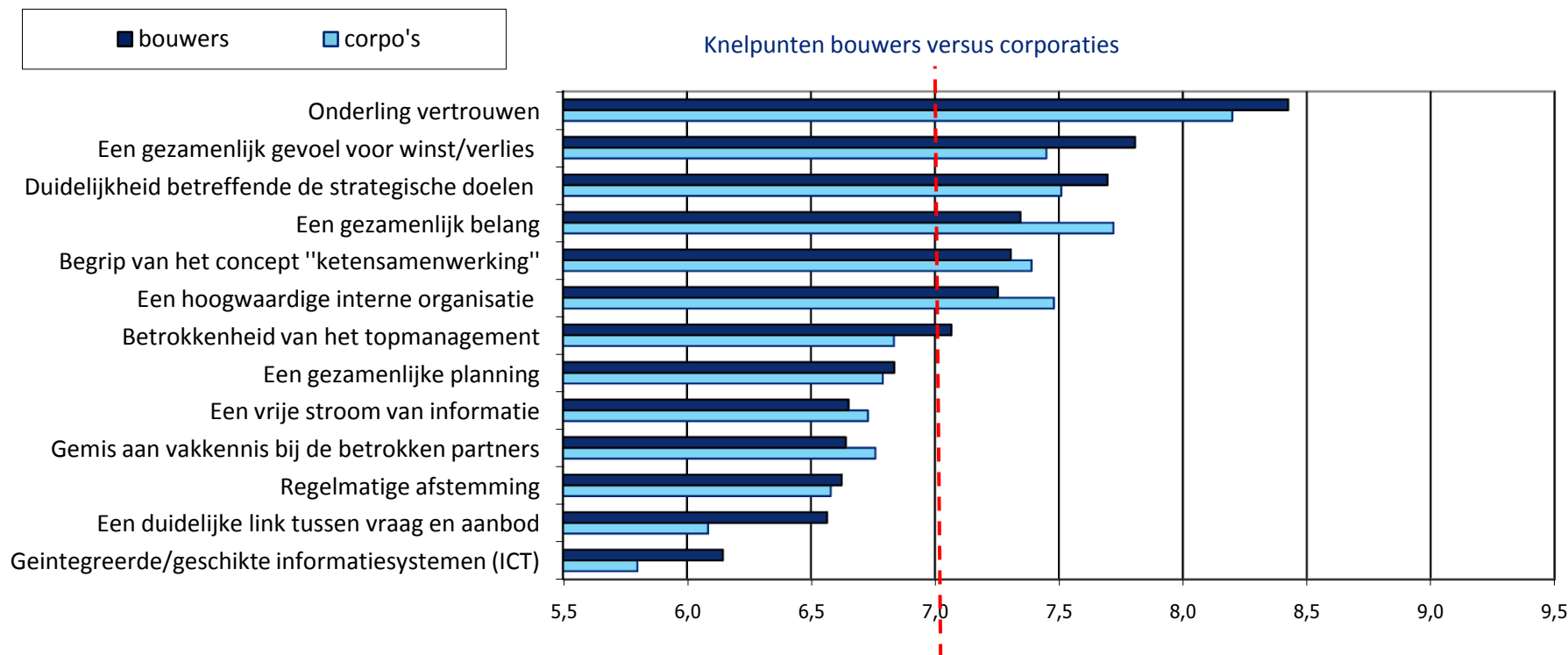


- Corporaties ervaren over de gehele linie minder (ca. 0,5 - 1 punt) voordeel van ketensamenwerking dan bouwers (ca. 6,5 versus 7,0 – 7,5)
- Van de 38 corporaties die ketensamenwerking in meer of mindere mate zeggen toe te passen.....werkt ca. 38% tussen de **3 - 10** jaar met bouwondernemers samen.

Visie corporaties & bouwers op ketensamenwerking nu en in de toekomst

- Beide groepen zeggen ketensamenwerking te weinig te gebruiken:
 - 68% van de bouwondernemers (was 77%)
 - 74% van de woningcorporaties (was 67%)
- Waardering van het belang van ketensamenwerking:
 - bouwers: nu 7,5 (was 7,3) en binnen 5 jaar 8,2 (was 8,1)
 - woningcorporaties nu 6,8 (was 6,7) en binnen 5 jaar met 7,6 (was 7,2)

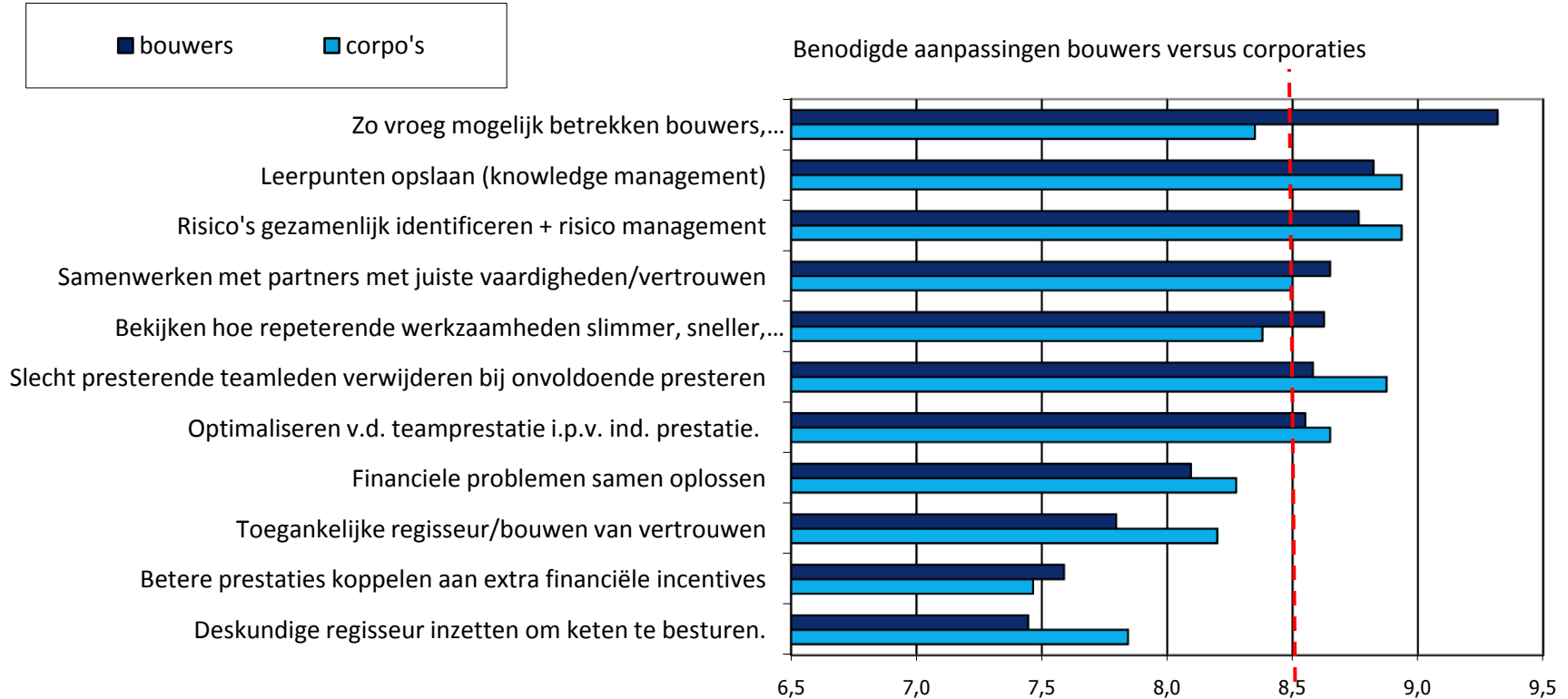
Belangrijkste knelpunten bij het toepassen van ketensamenwerking



Het gemis aan

-(onderling) vertrouwen, een gezamenlijk gevoel winst/verlies, duidelijkheid van de strategische doelen van de samenwerking, een gezamenlijk belang, kennis inzake ketensamenwerking, een kwalitatief hoogwaardige interne organisatie, betrokkenheid van het "top management".

Benodigde aanpassingen



Benodigde aanpassingen.....:

-vroeg betrokkenheid van partijen – gezamenlijk risicomanagement – focus op leren – samenwerken met excellente partners die te vertrouwen zijn, wisselen van ketenspelers die niet presteren en het optimaliseren van de teamprestatie i.p.v. de individuele prestaties.

Voorlopige conclusies

- Collectief hoge verwachtingen van ketensamenwerking.
- Bouwers zeggen er meer invulling aan te geven dan corporaties.
- Over de knelpunten voor het gebruik van ketensamenwerking zijn bouwers en corporaties het eens.
- Toch wordt datgene wat nodig is om ketensamenwerking te laten slagen, door corporaties (nog) nauwelijks en door bouwers nog onvoldoende ingevuld.
- Derhalve blijven de faalkosten wellicht onverminderd hoog?!

Doelstelling van ketensamenwerking: leveren van een verbeterde prijs/prestatie

Dimensies van kwaliteit - als voorbeeld -

TARGET

- Tevredenheid inzake uitgevoerd werk/opleverkwaliteit (huurder) > 7.0
- Tevredenheid inzake algehele dienstverlening (incl. showrooms e.d.) > 7.0
- Tevredenheid veiligheid woonomgeving (tijdens werkzaamheden) > 7.0
- Technische kwaliteit uitgevoerd werk/aantal oplevergebreken p/won < 5.0

- Teamtevredenheid > 7,5
- Stakeholdertevredenheid (verenigingen/belangengroepen) > 7,5
- Tevredenheid omwonenden (overlast) > 7,5

- Tevredenheid woning & woonomgeving (jaar na dato) > 7,5

Doelstelling: leveren van een verbeterde prijs/prestatie

Dimensies van kwantiteit (€) - als voorbeeld -

	TARGET
• Binnen budget (of beter)	<100%
• Binnen tijd (of sneller)	<100%
• Beoogde woonlast (of lager)/duurzaam	<100%
• Onderhoud exploitatielast (< € 1.000 per jaar of beter)	<100%

Ketensamenwerking = bouwen aan vertrouwen



**WAAROM
MOEILIJK DOEN
ALS
HET SAMEN KAN**

Loesje

POSTBUS 1045

6801 BA ARNHEM

GIRO3254768

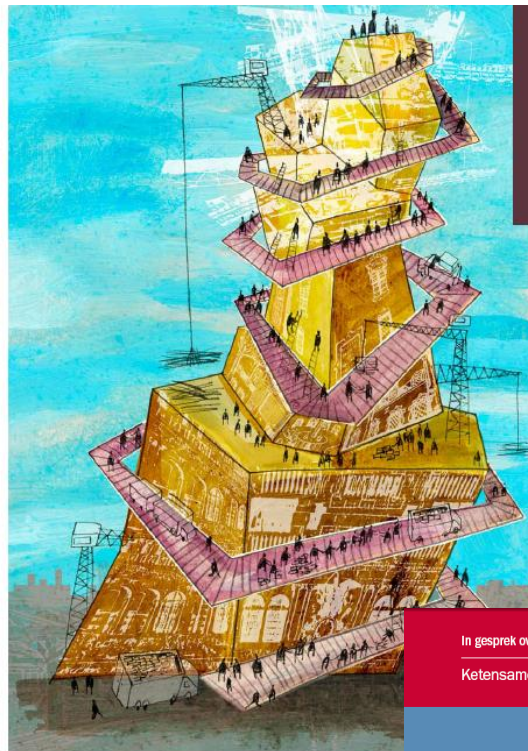
De praktijk...er verandert langzaam iets....

BETERE AFSTEMMING BOUWKETENS

Slimmer bouwen, minder kosten

Door slimme samenwerking tussen opdrachtgevers, aannemers en architecten valt er wel zo tot 30 procent op de kosten van bouwprojecten te besparen. Desondanks komt integrale ketenbenadering in de bouw nog moeizaam op gang. In Alkmaar en Rotterdam lukt het.

Door: John Eikelboom, illustratie: Michel de Haan, Conals



Het veel activiteiten op de bouwplaats bestaat uit tweeën: werken en wachten. Dat kan slimmer, dacht Ferry van Wijgenburg, directie manager vastgoedbeheer bij Woonwaaier Noord-Nederland, in Alkmaar. Bijvoorbeeld door te werken samen met de aannemers. In twee jaren gediende hij een publicatie over een manier om de huarkosten in de bouw terug te brengen. Slim samenwerken zou volgens de auteur een besparing van zo tot 30 procent in de bouwketen kunnen opleveren. Dat lukt Van Wijgenburg de moeite waard. Hij heeft de partijen die voor Woonwaaier het onderhoud doen om de tadel met als doel om voordat ze aan een project beginnen goed door te spreken hoe ze optimaal kunnen samenwerken. Besloten werd om klein te beginnen. Begint men met een aanpakproject voor de renovatie van vierentwintig woningen, dat inmiddels is afgerond. Daarna zouden er nog vijf projectprojecten. Hierbij moet de trajecten hiërarchisch worden

van binnen plaatsmaken voor een integrale samenwerking op het gebied van gelijkheid ketenintegratie. Daarnaast richtte Van Wijgenburg een bureau op van drie medewerkers van bouwbedrijven uit de regio om de grote projecten te begeleiden. Alleen bij Woonwaaier het eerste project, dat de laatste dag binnen een half uur op papier de doorlooptijd per woning van acht maanden naar drie maanden terug te brengen. Als bijvoorbeeld de hoofdstad in de badkamer ook voor de elektricien de nieuw voor de bedrading flexibel, bespaar je tijd en kun je de werkzaamheden beter op elkaar aanstemmen. Na afloop van de cursus hebben we de nieuwe kennis in praktijk gebracht. Het klinkt zelfs als doorlooptijd te reduceren tot vijf dagen.

PARTNERS

Inmiddels heeft Woonwaaier vier van de zes projectprojecten afgerond. Van Wijgenburg behoeft het enigzins, dat er

aan training. Alle marktpartijen - enkele mensen van Woonwaaier, verschillende hoofdaannemers en een aantal gespecialiseerde ondernemers - die deden mee aan deze veldtoespraak, moesten de kosten (2.000 euro per persoon) hiervoor zelf betalen. Van Wijgenburg: "In mijn groepje werden we op de laatste dag binnen een half uur op papier de doorlooptijd per woning van acht maanden naar drie maanden terug te brengen. Als bijvoorbeeld de hoofdstad in de badkamer ook voor de elektricien de nieuw voor de bedrading flexibel, bespaar je tijd en kun je de werkzaamheden beter op elkaar aanstemmen. Na afloop van de cursus hebben we de nieuwe kennis in praktijk gebracht. Het klinkt zelfs als doorlooptijd te reduceren tot vijf dagen."

In gesprek over

Ketensamenwerking

Vertrouwen sleutel tot optimale bouwketen

Dura Vermeer Bouw Rotterdam en Com-wonen startten tezamen afgelopen jaar een proefproject 'Ketenintegratie in de bouw'. Relatiemagazine #09 van augustus

2008 besteedde daaraan ruim aandacht. Het onderwerp keert terug in de vorm van een gesprek tussen Ben Pluijms - bij Com-wonen hoofdverantwoordelijk voor

het proefproject - en een theoretische grondlegger die nog niet aan het woord is geweest, hoogleraar Jack van der Veen. "Contracten zijn gestold wantrouwen."

Prof. dr. Jack van der Veen bekleedt (de) aan Nyenrode Business Universiteit de leerstoel Supply Chain Optimization (per 1 februari 2009 wordt hij directeur commerciële opleidingen van de Amsterdam Business School, Universiteit van Amsterdam). Jack van der Veen, opgeleid tot econometrist, had geen speciale relatie met de bouwwereld, vertelt hij tijdens een tweegesprek met Ben Pluijms, directeur Vastgoed van Com-wonen. "Mijn vakgebied, de optimalisering van het ketenmanagement, is een tamelijk academisch gebeuren met veel wiskundige modellen. De vaktijdschriften staan al tien jaar vol met mooie concepten en modellen. Maar kan het veld er ook iets mee? Dat gaat tussen theorie en praktijk

wil je graag dichten. Vijf jaar geleden kwam een oud-student, Marcel Noordhuis, bij me met een voorstel tot een promotieonderzoek over faalkosten in de bouw. Sindsdien heb ik met Marcel in de bouwsector het evangelie van het ketenmanagement verkondigd. Toch gebeurde het maar niet..."

En toen gebeurde het wél. Com-wonen en Dura Vermeer Bouw Rotterdam brengen de komende drie à vier jaar gezamenlijk ketenintegratie in de praktijk aan de hand van een drietal bouwprojecten. Ben Pluijms schetst de aanleiding en de achtergrond: "Eind 2007 was er een discussiediner van corporatiedirecteuren met Jack, Marcel en Hans de

Jonge (hoogleraar Vastgoedbeheer en Ontwikkeling, TU Delft, red.). Waarom lukt het niet om het bouwtraject te optimaliseren? Systeembouw stierft keer op keer een zachte dood, waarom? Wat klonk was een litanie over aannemers in de trant van je geeft ze een hand en bent twee vingers kwijt."

Jack van der Veen heeft zich, zegt hij, nogal verbaasd over de sector. Over het gebrek aan samenwerking en afstemming - de gebrekkige supply chain. "In de auto-industrie kunnen ze het wel. Fabrikanten snijden elkaar de strot af, de competitie is enorm, maar toch werken ze op bepaalde onderdelen heel effectief samen. Je zou dus zeggen, competitie is geen factor. Wat dan wel?"



De praktijk...er verandert langzaam iets....

(com•wonen)



Bij ons in de keuken...



Com-wonen start ketenintegratie

Je moet maar durven. Bouwpartners zoals de architect, aannemer, constructeur en corporatie kijken onderling bij elkaar in de keuken... In een twee jaar durende pilot ketenintegratie samen met Dura Vermeer Bouw Rotterdam en onder begeleiding van de TU Delft, Universiteit van Amsterdam en Deloitte Real Estate Advisory. Het doel: duurzame samenwerking die resulteert in hogere kwaliteit, lagere kosten en snellere bouw. We willen een koploper zijn en onze kennis delen met anderen. We geven elkaar inzicht in begrotingen en boeken en maken de resultaten meetbaar. Er is veel winst te behalen. We rekenen daarom op succes!

Donderdag 8 oktober vertellen we u graag meer. Kijk op www.succesvolbouwen.nl.

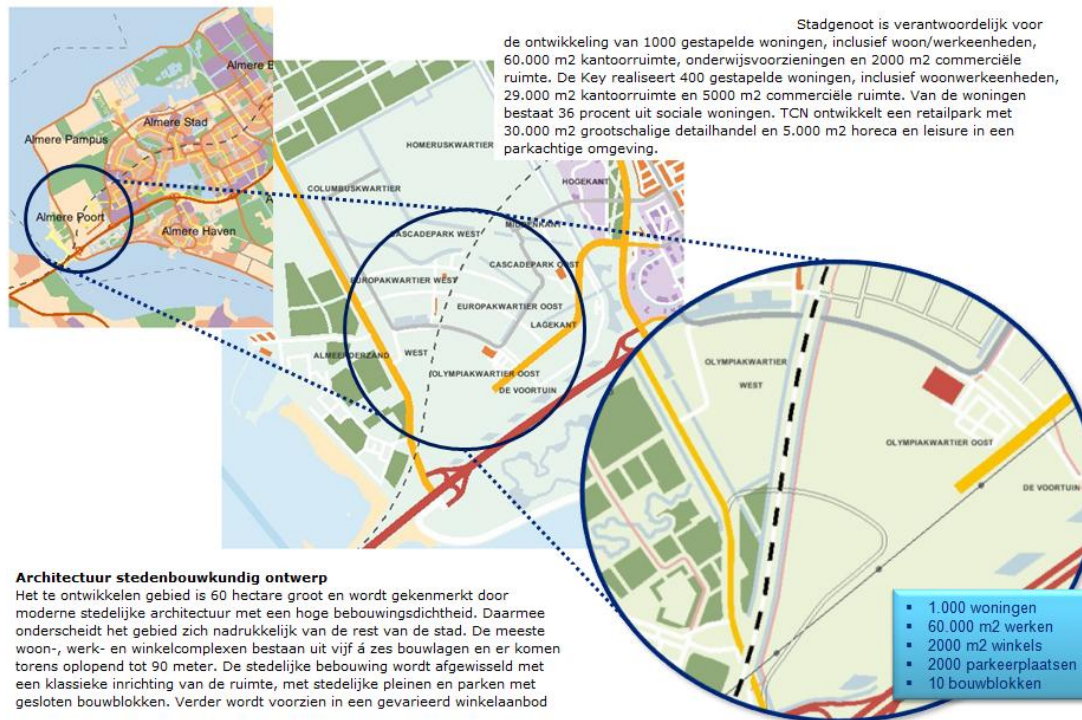
Ketenintegratie



(com•wonen)



Almere Poort – Olympiakwartier (Oost en West)



Ymere start co-makership met bouwbedrijven

1-12-2009

Ymere gaat met drie bouwbedrijven in co-makership projecten ontwikkelen en realiseren.

Ymere gaat met drie bouwbedrijven in co-makership projecten ontwikkelen en realiseren. Op dinsdag 1 december hebben bestuurder Stefan Schuwer van Ymere, de heer R.P.C. Dielwart, directievoorzitter van Dura Vermeer Divisie Bouw & Vastgoed BV, mevrouw A. de Groot-Schutter, directeur van Trebbe Oost & Noord B.V., en de heer H. Homberg, directeur van Era Contour B.V., de intentieovereenkomsten voor samenwerking ondertekend.

Drie pilotprojecten

Ymere wil in de toekomst een derde van haar jaarlijkse bouwproductie in co-makership realiseren. De essentie van dit co-makership is dat een op continuïteit gerichte samenwerking tot grote verbeteringen in het totale proces leidt. Het uiteindelijke resultaat is een hogere kwaliteit van producten tegen lagere kosten. Een herverdeling van taken en verantwoordelijkheden tussen de partners maakt een centrale regie mogelijk en leidt tot een betere integratie van ontwerp en uitvoering.

Ymere heeft de afgelopen maanden een selectieproces gehouden en drie partners gekozen met wie zij een pilotproject gaat opstarten. Het streven is om in het vierde kwartaal 2010 met de uitvoering van de projecten te starten en eind 2011 op te leveren. Tijdens het hele ontwikkel- en bouwproces worden de projecten gemonitord. Als bij de eindevaluatie blijkt dat co-makership inderdaad de verwachte kwalitatieve en financiële voordelen oplevert, gaat Ymere een langdurige samenwerking met de bedrijven aan.

< Vorige Volgende >

11 maart

Deelnemers Executive Platform Supply Chain Excellence in 2010

Het platform kent inmiddels een flinke vaste deelnemersgroep die per bijeenkomst steeds een (wisselende) introducee op directieniveau kunnen meenemen. Daarmee komt de maximale deelnemersgroep per bijeenkomst op bijna 90 personen.

Bedrijfsnaam

1. 3P Netwerkpartners
2. AGPO Ferroli BV
3. B.M. van Houwelingen
4. Ballast Nedam
5. BAM Woningbouw BV
6. Breijer Bouw en Installatie BV
7. CAE Nederland BV
8. Cofely Grote Projecten BV
9. Com.wonen
10. CRH Nederland BV
11. Databalk
12. De Goede Schilders B.V.
13. Dura Vermeer Bouw Rotterdam B.V.
14. Dura Vermeer Divisie Bouw & Vastgoed
15. Endenburg Electrotechniek BV
16. Era Contour
17. Haag Wonen
18. Harmonisch Wonen
19. Heddes Bouw B.V.
20. HEJA Projectontwikkeling B.V.
21. Installatiebedrijf Kwekel
22. Interduct Groep
23. Keuzecentrum
24. Matrix Onderwijsinvesting BV

Naam

Ing. C.M. Kortsmit MBA
F. de Meij
J. van Houwelingen
R.L.M. Jacobs
Ir. M.J.S.A. Broos
E. Diekmeier
Ir. J.A. Ketel
P. Diercks
ir. B.J. Pluijmers
E. Bax
D. Boers
P.H. de Goede
J.A. van der Leeuw
R.P.C. Dielwart
J. Knoester
Ing. H. Homberg MBA
Drs. R.J.M. Koppen-Kreynen
Drs. R.W.M. Matthijssen
Ir. C.G.H. van Iwaarden
J.H.M. Hoppen
Ir. J. Janssens
F. van Velzen
R.P. Dragstra
Drs.ing. M. Wijnen

Functie

Directeur
Directeur
Directeur
Lid raad van bestuur
Directeur
Commercieel directeur
Directeur
Algemeen directeur (new)
Directeur vastgoed
Directeur
Directeur wonen
Directeur
Directeur
Lid raad van bestuur/divisie directie
Directeur
Directie voorzitter
Directeur
Directeur (new)
Directeur
Algemeen directeur
Adjunct-directeur (new)
Commercieel directeur (new)
Directeur
Directeur

De praktijk...er verandert langzaam iets....

Videoregistratie ketensamenwerking & onderhoud door Ron Sierink – Woningcorporatie Mitros

In de 4de bijeenkomst van het Executive Platform Supply Chain Excellence, presenteert Ron Sierink (van Woningcorporatie Mitros) de ervaringen die zij hebben opgedaan met ketensamenwerking in het onderhoud. Hiertoe presenteert hij de resultaten van hun onderhoudsbedrijf die in samenwerking met een externe partner de principes van ketensamenwerking aan het invullen is. U kunt onderstaand zijn optreden bekijken en/of nevenstaand zijn presentatie [downloaden](#).



15:48 | [Reactie toevoegen](#) | [Permalink](#) | [In weblog opnemen](#) | [Videoregistraties](#)

Jongeneel coördineert het complete logistieke traject

Unieke samenwerking met woningcorporatie MITROS

In de bouwwereld gaat het allang niet meer alleen om de kale inkoopprijs. Er valt vaak meer resultaat te boeken met een efficiëntere inrichting van de logistieke keten. De samenwerking tussen woningbouwcorporatie MITROS en Jongeneel is daarvan een lichtend voorbeeld.

We praten met Ron Sierink. Hij geeft vorm aan het inkoop- en aanbestedingsbeleid. MITROS is een grote regionale speler met meer dan 30.000 huurwoningen in Utrecht en Nieuwegein. Landelijk behoren ze tot de 15 grootste corporaties. In de loop der tijd hebben ze zich aan de ontwikkelingen in de woningmarkt aangepast. Naast twee woonbedrijven en een afdeling Maatschappelijk Vastgoed beschikken ze tegenwoordig over drie dienstbedrijven. Eén daarvan, MITROS Projectontwikkeling, richt zich vooral op het ontwikkelen van nieuwe projecten. De andere twee richten zich op het onderhouden van bestaande projecten. Ron Sierink maakt een duidelijk onderscheid: 'bij het ene bedrijf, MITROS Advies, gaat het om renovaties en planmatig onderhoud en bij het andere dienstbedrijf, MITROS Onderhoudsbedrijf, om het dagelijkse onderhoud en het reparatiewerk'.



En als je je dan realiseert, dat er op jaarbasis meer dan 450 keukens worden geplaatst, dan weet je dat je met een substantieel project bezig bent'.

Volledig transparant

Het lijkt het ei van Columbus. Ron Sierink: 'dat is het in feite ook, maar het zijn geen gemakkelijke trajecten die je 'effe snel' doorloopt. Jongeneel is in dit geval dus de coördinerende hoofdleverancier die alles levert: niet alleen de keukens, het sanitair, de tegels en de deuren, maar ook de overige bouwmaterialen. Het is onze ervaring dat je zo'n samenwerkingsverband eigenlijk alleen maar met elkaar kunt aangaan als je bereid bent om volledig transparant te zijn over de inkoopcondities, je het proces met vaste regelmaat evalueert en je voortdurend met elkaar naar mogelijkheden zoekt om het nog efficiënter te doen. Toyota is er de grootste automobielfabrikant ter wereld mee geworden'. Ron Sierink blijkt tevreden over de samenwerking met Jongeneel en geeft aan dat hij die verder wil uitbreiden: 'een flink deel van het mutatieonderhoud besteden we uit. De aannemers die daarbij zijn betrokken, kunnen ook van dit concept gebruik gaan maken'. Na afloop van het gesprek brengen we nog een bezoek aan de afdeling planning van MITROS Onderhoudsbedrijf. Wilma Dijkstra bevestigt dat het traject op schaling loopt: 'nadat een huurder

Marcel de Groot is het 'mannetje' bij Jongeneel dat ervoor zorgt dat de spullen op het juiste moment op de werkplek worden afgeleverd. Met een speciale bestelbus opereert hij vanuit één van de twee vestigingen van Jongeneel Utrecht

Voor meer informatie:

drs.ing. Marcel Noordhuis

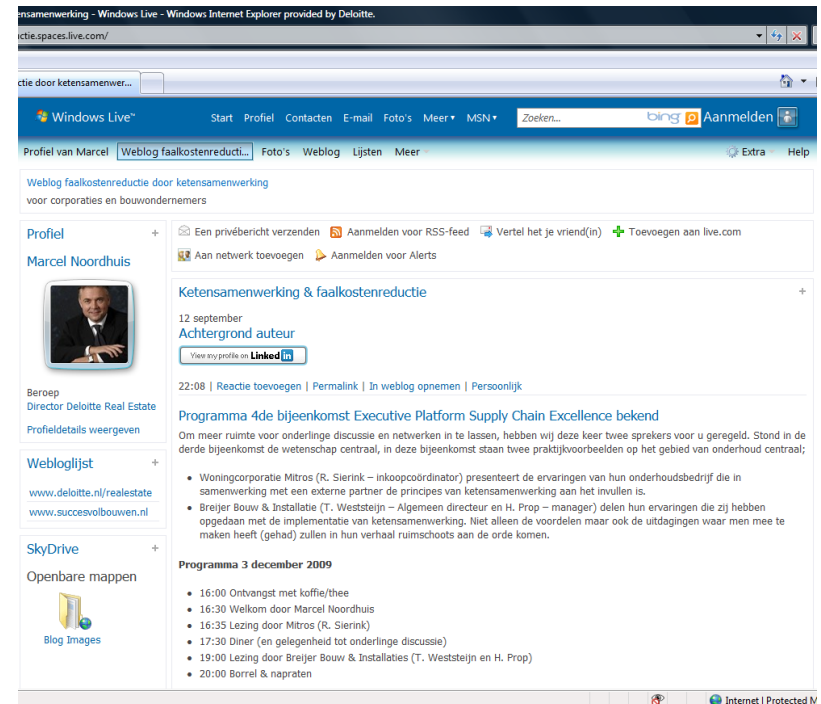
Promovendus Universiteit van Amsterdam

Director Deloitte Real Estate Advisory

E-mail: mnoordhuis@deloitte.nl

Mobiel: 06 – 123 44 631

www: <http://faalkostenreductie.spaces.live.com>



- Meld u voor de email nieuwsbrief faalkostenreductie door ketensamenwerking
- Neem deel aan het platform Supply Chain Excellence voor directeuren (voor opdrachtgevers – opdrachtnemers in de bouw)
- Ga aan de slag met ketensamenwerking.. Veel succes!

Deloitte.