



Ontwikkelingen en Kansen in het Bouwproces

..... De keten tot samenwerking

Welke ontwikkelingen zijn er gaande in de bouw?

Veel ondernemingen kijken naar de huidige bouwsituatie en ondervinden dat ze van allerlei kanten onder druk worden gezet. De totale aanbestedingen zijn minder, investeringen worden uitgesteld of gespreid en ook branchevreemde partijen schuiven ineens aan. Ondanks voorspelde groei lijkt de taart kleiner en de hoeveelheid geïnteresseerden groter. Daarbij staan de marges en winst onder grote druk.

Hierdoor heeft elke onderneming het zwaar en moet er volop worden gekeken naar het reduceren van de kosten. De meeste bedrijven zien echter ook de mogelijkheid om hun organisatie en processen eens kritisch tegen het licht te houden. Waar is er winst te behalen op het gebied van kosten, marges, besparingen op het gebied van tijd en personeel, kwaliteit, service en lange termijn kansen?

Slim samenwerken is daarbij een absolute noodzaak en meer dan ooit tevoren is het zaak dat alle betrokkenen in de bouwketen de handen ineenslaan om herstel en succes te bewerkstelligen.

SAMENWERKEN

In de markt wordt tegenwoordig de focus gelegd op samenwerken. Ketenintegratie, Lean Bouwen, BIM (Building Information Modeling), Design & Build en Turn Key. Allemaal termen welke neerkomen op het principe dat partijen in de keten goed moeten overleggen en samenwerken om tot een goed resultaat te komen voor zowel de opdrachtgever als de betrokken partijen met als doel de kosten voor alle partijen te verminderen, de winst te vergroten en de kwaliteit van het geleverde werk en materialen te optimaliseren.



Door de crisis en de gevolgen daarvan zijn bedrijven genooddacht te kijken naar hun organisatie en te bepalen waar mogelijkheden liggen. Als eerste zullen snelle, winstgevendende beslissingen genomen kunnen worden door onder andere het personeelsbestand kritisch te bekijken en te inventariseren waar snel winst is te pakken. Daarnaast zal gekeken kunnen worden naar de mogelijkheid om op andere structurele gebieden winst in de organisatie te behalen. Daar kan gedacht worden aan processen in de eigen organisatie zoals digitaal factureren, maar ook kan gekeken worden naar andere aspecten in de eigen organisatie. Waar gaat onnodig veel tijd in zitten, welke kosten worden gemaakt die voorkomen of verminderd kunnen worden? En hoe zorgen ervoor dat projecten/werken binnen gehaald worden?

Belangrijk is dat van de traditionele manier van werken in de bouw wordt afgestapt. Bij traditionele bouwprojecten wordt de opdracht vaak vergeven aan de laagste aanbieder. Deze projecten hebben lange trajecten, hoge tender kosten en de samenwerking komt langzaam op gang. Jarenlang heeft de bouw deze zeer traditionele lijn gevolgd.

Vandaag de dag wordt veel meer gekeken naar samenwerking tussen verschillende partijen in het bouwproject. De aspecten die direct invloed hebben op het verloop van dit project, zijn: kwaliteit, geld, tijd, organisatie en informatie. Deze aspecten moeten in een vroeg stadium optimaal op elkaar worden afgestemd.

Het doel van samenwerken is dus om zowel de kwaliteit voor de opdrachtgever te verbeteren als de kosten voor alle partijen te verminderen. Dat samenwerking leidt tot een grotere winst voor alle deelnemende partijen, vormt in feite de fundamentele basis van samenwerken.

KETENINTEGRATIE

Ketenintegratie is een vorm van samenwerking tussen meerdere organisaties in het bouwproces, waarbij er sprake is van een voortdurende informatie uitwisseling tussen de partners in de keten en waarbij die samenwerking verder gaat dan alleen een inkoop - verkoop relatie zodat de activiteiten in de keten voor alle partijen geoptimaliseerd worden.

Bij ketenintegratie hoeft men natuurlijk niet alleen te denken aan het managen van de gehele keten. Er is ook sprake van ketenintegratie als een organisatie probeert samen te werken met zijn toeleveranciers en zijn klanten. Steeds dient het uitgangspunt te zijn dat het geheel moet worden geoptimaliseerd in plaats van alle delen afzonderlijk. Het doel van ketenintegratie is om gezamenlijk zo veel mogelijk waarde te creëren en zo weinig mogelijk verspilling te hebben in de keten, kortom zowel de customer service te verbeteren als de kosten voor alle partijen te verminderen. Dat samenwerking leidt tot een grotere winst voor alle deelnemende partijen, vormt in feite de fundamentele basis van ketenintegratie.

De samenwerking tussen de verschillende partijen in de keten is van strategische aard, dat wil zeggen dat de traditionele leverancier-klantrelaties dienen te worden opgewaardeerd naar lange termijn partnerships. De samenwerking richt zich op alle aspecten van de bedrijfsvoering, in het bijzonder op de informatieprocessen (orders, facturen, planning en dergelijke), de logistiek (zowel productielogistiek als fysieke distributielogistiek) en de marketing (zowel de marktwerking als de marktontwikkeling).

VOORDELEN SAMENWERKEN

Voordelen/meerwaarde:

BIM/LEAN bouwen /Ketenintegratie/ Design & Build

- vermindering van ontwerpen bouwfouten, dus reductie van faalkosten en verlaging van bouwkosten.
- versnelling van de bouwtijd, bouwen binnen de planning.
- inzicht door visualisatie van het gebouw en inzichten voor het daadwerkelijk bouwen (door simulatie).
- hergebruik en delen van gegevens, zaken hoeven niet dubbel worden getekend.
- door het tonen van opties met bijbehorende hoeveelheden, kosten en opbrengsten kan de beste oplossing worden gekozen. Hierdoor kunnen wijzigingen worden voorkomen in latere fasen.
- consistentie in de tekeningen (de plattegronden komen overeen met de doorsneden, gevelaanzichten en details).
- vlotte verkoop, door gebruik van BIM beeldmateriaal bij het maken van verkoop-/verhuurmateriaal.
- betere beheersing van het proces en de productie: verregaande refabricage mogelijkheden en 'just in time' levering op de bouwplaats.
- leveren van betere kwaliteit, minder opleverpunten en klachten
- tevreden klanten / opdrachtgevers / hoge klanttevredenheid.

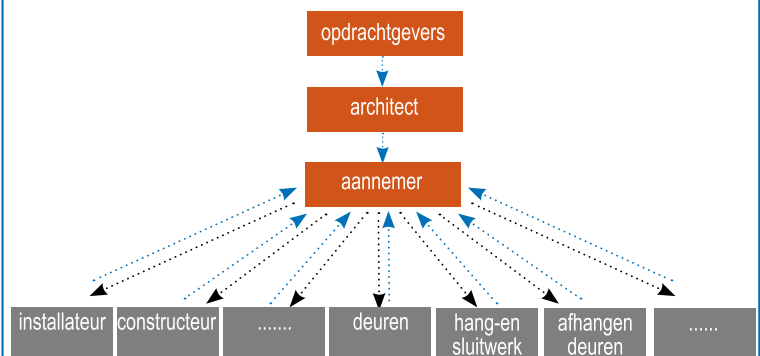
LEAN BOUWEN

LEAN gaat uit van een heldere basisdefinitie: 'Alle activiteiten binnen een organisatie die rechtstreeks bijdragen aan dat waar de klant voor betaalt, is waarde; al het overige is verspilling.' Deze basisdefinitie ligt ten grondslag aan de manier waarop projecten en processen bekeken worden. Het is zaak de focus te leggen op de verspillingen en deze waar mogelijk terug te brengen of uit te bannen. Het creëren van toegevoegde waarde voor de klant is daarbij het bestaansrecht. Ook bij Lean draait het om de waarde voor de klant te maximaliseren, mede door continu verspillingen te elimineren. Het doel is : maximale klanttevredenheid door het leveren van uitstekende kwaliteit tegen de laagst mogelijk kosten.

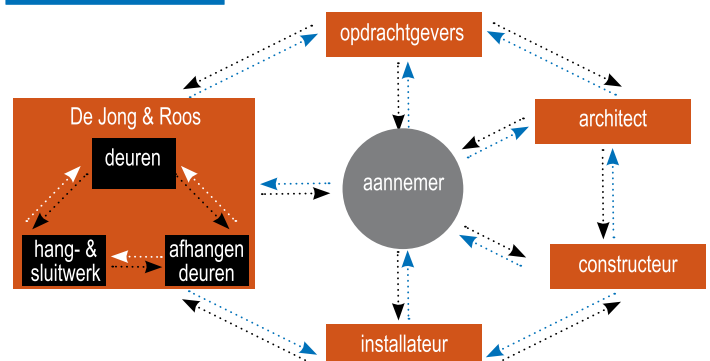
Lean Bouwen is dus een filosofie én aanpak om toegevoegde waarde te creëren. Alles draait om het zo slank en slim mogelijk organiseren, door de beschikbare resources optimaal in te zetten. Een aanpak waarbij de bouwketen de eigenaar of gebruiker van een pand optimaal tevreden kan stellen tegen de laagst mogelijke exploitatiekosten.

Door een betere samenwerking en afstemming van werkzaamheden gaat de kwaliteit van het product omhoog. Mede hierdoor worden mogelijke knelpunten direct onderkend en gezamenlijk voorkomen. Het gevolg hiervan zal zijn dat de bouwtijd korter is en dat we minder faalkosten hebben, verspilling tegengaan en waarde creëren zijn echter Lean-uitgangspunten. Dit laatste is zowel voor de opdrachtgever als voor een bedrijf van belang, zeker in een tijd dat prijzen onder druk staan en dat er goed op te maken kosten moet worden gelet.

Traditioneel

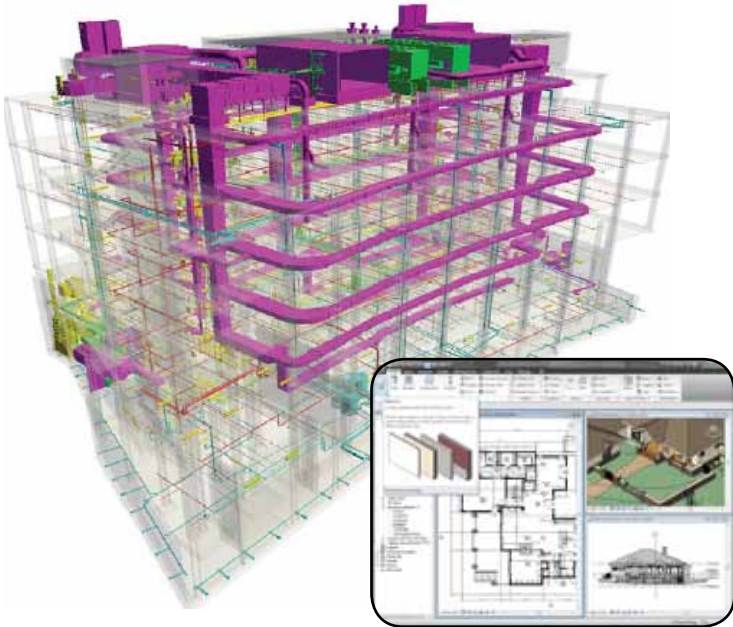


Samenwerken



DESIGN & BUILD / TURN KEY

Bij Design and Build is één enkele partij verantwoordelijk voor het ontwerp en de uitvoering van een project. De ontwikkelaar heeft één aanspreekpunt en sluit één contract af met een uitvoerende partij (bouworganisatie). Door het afstemmen van het ontwerp op de uitvoering is de uitvoerende partij in staat fouten te minimaliseren en de bouwkosten laag te houden. Daarnaast is er ruimte om nieuwe technologieën toe te passen, waarin gezocht wordt naar het meest optimale ontwerp.



BIM

Gebrekkige informatie overdracht tussen de bouwpartners heeft vaak faalkosten tot gevolg, ondanks controle voor en tijdens de bouw. Ze maken anno 2011 nog altijd een substantieel deel uit van het bouwbudget, meestal wel tot 12%. Het lijkt een geaccepteerd fenomeen, iets waarmee we in de bouwwereld hebben leren leven.

Er is een manier van werken, die de efficiency verhoogt en de faalkosten verlaagt. De meest ingrijpende innovatie van de laatste jaren in de bouw is virtueel bouwen of BIMMEN. BIM staat voor 'Building Information Modeling'. Het is geen programma of systeem, maar een proces waarin gewerkt wordt volgens een bepaalde methodiek. BIM is de oplossing die maakt dat alle relevante informatie gedurende het hele bouwproces wordt opgeslagen, gebruikt en beheerd in een digitaal (3D) gebouwmodel. Alle partijen die bij het bouwproces betrokken zijn werken met dezelfde informatie en zien dus van elkaar wat er gebeurt. De informatie is dan ook continu beschikbaar en altijd actueel. De grote hoeveelheid partijen en gegevens binnen een project en de dynamiek daarvan maakt dat de kans op faalkosten groot is.

De grote kracht van Virtueel bouwen met een Bouw Informatie Model is wederom samenwerken. Bij een samenwerking kunnen alle partijen hun kennis en informatie kwijt in het model en biedt voor alle partijen in het bouwproces voordelen. Door een juiste inzet van BIM kan inefficiëntie sterk worden gereduceerd.

REKENVOORBEELD

Stel dat er project wordt aangenomen voor € 1.000.000,-. In de huidige praktijk blijkt dat zeker 12% verloren gaat door faalkosten (slechte planning, verkeerd geleverde goederen, fouten op de bouw, uitlopen projecttijd etc.). Dus € 120.000,- wordt onnodig verspeeld. Zeg dat 2% van de totale aanneemsom bestaat uit hang- en sluitwerk en nog eens 2% uit deuren.

Traditioneel:

Als we uitgaan van de traditionele markt zal de aannemer de werkvoorbereiding voor zich nemen en zal bij verschillende partijen offertes opvragen voor het hang- en sluitwerk en de deuren (meestal bij minimaal 3 partijen voor beide soort goederen). De aannemer krijgt voor beide posten een offerte van gemiddeld € 20.000,-. Dit krijgt hij van meerdere partijen (met minimale verschillen, hooguit 5%). Al deze offertes dient de aannemer te verwerken en op te slaan.

Wanneer de aannemer gaat inkopen wordt de laagste prijs gekozen (NIET de beste offerte of kwaliteit) en daar zal nog wat worden overlegd om tot een zo gunstig mogelijke prijs te komen. Stel dat de prijs voor het hang- en sluitwerk en de deuren beide € 19.000 euro wordt uiteindelijk.

Op de deuren en het hang- en sluitwerk wordt dan uiteindelijk € 1.000,- 'winst' verdiend, en dit op een aanneemsom van € 1.000.000,- (= 0,001%).

Samenwerken:

Een aannemer gaat een samenwerkingsverband aan met een leverancier die zowel het hang- en sluitwerk als de deuren voor zijn rekening neemt. Deze leverancier wordt reeds in het begin van het traject betrokken bij het project. Er wordt niet gesproken over geld, maar in samenspraak met de aannemer, opdrachtgever en leverancier worden opties en budget vastgesteld. Daarbij speelt kwaliteit van de goederen een belangrijke rol.

Als we van dezelfde gegevens uitgaan als hierboven, zal de aanneemsom € 1.000.000,- bedragen. Vanwege het feit dat er gekozen wordt voor kwaliteit van de producten en omdat men elkaar winst gunt, zal uiteindelijk de prijs van de deuren en het hang- en sluitwerk voor beide posten € 23.000,- bedragen.

Echter de faalkosten gaan dramatisch omlaag naar 7% (waarvan bijvoorbeeld 20% door hang- en sluitwerk en deuren wordt veroorzaakt), vanwege onder andere betere communicatie tussen de partijen onderling, waardoor eerder en compleet geleverd wordt en de foutieve leveringen sterk verminderen. Er wordt dus meer uitgegeven aan kwalitatief beter materiaal, namelijk € 3.000,- (= € 23.000,- - € 20.000,-). Door beperking van de faalkosten met € 10.000,- worden verminderd bedraagt de pure 'winst' nu € 7.000,- in plaats van € 1.000,-.

Extra voordelen / winst:

- tijdswinst doordat werkvoorbereiding uit handen wordt genomen door leverancier
- veel eerder bestellen en dus planning verloopt beter
- doordat deurenleverancier en hang- en sluitwerk leverancier samenwerken, veel minder fouten door goede communicatie
- tevreden opdrachtgever, die betere kwaliteit krijgt en oplevering op tijd
- meer plezier in het werk, minder frustratie en ergenis



Mogelijkheden De Jong & Roos

De Jong & Roos BV is een groothandel gespecialiseerd op de bouw en levert uit voorraad vrijwel alle producten in een compleet assortiment door heel Nederland. Daarbij is er enorme kennis van zaken aanwezig, wordt alles franco geleverd tegen zeer scherpe prijzen, zijn we vriendelijk en klantgericht. Offertes worden vakkundig en compleet uitgewerkt (van tekening tot oplevering) en indien gewenst gaan we samen met de aannemer en/of opdrachtgever op zoek naar geschikte alternatieven. Alleen hiermee al zorgen we voor betere winstmogelijkheden voor onze klanten.

Daar houdt het echter niet op. We hebben een professionele webshop, waar allerlei informatie bekeken kan worden, we kunnen alles digitaal aanleveren en leveren diensten op maat. In deze diensten op maat zitten grote voordelen voor onze klantenkring, zowel financieel als organisatorisch. Enige diensten verdienen enige toelichting:

Samenwerken

De Jong & Roos BV is groot voorstander van samenwerken in de bouw. En deze reden zullen wij dan ook altijd mee werken aan nieuwe ideeën zoals ketenintegratie, BIM, Lean Bouwen, Design & Build en Turn key projecten. Omdat de Jong & Roos zeer ver in hun automatiseringsmogelijkheden is, zijn we in staat om dergelijke projecten samen in te gaan.

Totaalconcept deuren

De Jong & Roos BV levert een uniek concept voor het adviseren, begeleiden, inmeten, leveren en afhangen van binnen-deuren, voorzien van gemonteerd hang- en sluitwerk. Hierbij zijn we een totaalleverancier, die u werk uit handen neemt, de informatiestromen regelt en de faalkosten beperkt. Alle partijen in dit concept zijn hierbij de winnaar!

S@les in de Bouw, zoals digitaal factureren

De Jong & Roos BV is al vanaf het begin betrokken bij de ontwikkeling van S@les in de Bouw. Hierdoor worden de faalkosten of vermijdbare kosten die tijdens het bouwproces ontstaan door onduidelijkheden, miscommunicatie, tijdgebrek, gebrekkige planning, verkeerde leveringen etc. tot een minimum beperkt. De basis van S@les is een elektronische berichtenstroom waarbij wij ALLE berichten (prijzlijst, bestelling, orderbevestiging, pakbon en factuur) elektronisch met u kunnen uitwisselen.



Koperskeuze

De Jong & Roos BV biedt haar klanten (aannemers) de mogelijkheid om via een geheel op maat gemaakte webapplicatie een koperskeuze traject op te zetten. Hierbij krijgt de aannemer het beheer over deze webapplicatie. Kopers van woningen kunnen via deze webapplicatie met een persoonlijke inlogcode bepalen of en met welke producten zij hun woning willen upgraden. De aannemer houdt ten alle tijden de controle over de keuzes van klanten en kan in één opslag bekijken wie wat heeft besteld. De aannemer bepaalt van te voren welke producten (en types) per project aan kopers worden voorgelegd. Desgewenst kan de Jong & Roos een mooie op maat gemaakte kleurenfolder van deze producten voor de aannemer samenstellen.



Overige diensten

We kunnen ondersteunen in het maken van klantspecifieke catalogi op maat, leveren en bedrukken via een klantgerichte webmodule kleding, voorzien klanten van een scanner voor snelle en betrouwbare magazijnvoorraad beheersing en hebben een eigen keersleutelsysteem voor eigen sluitsystemen met een heel speciaal prijsniveau. We zijn daarnaast hoofddealer van alle topmerken in de bouw op het gebied van ventilatieroosters, draaikiepbeslag, domotica, toegangscontrole, deuren en hang- en sluitwerk.

Overigens staan we altijd overal voor open en kent onze dienstverlening geen grenzen. Aannemers en bouwbedrijven zijn bij ons op het juiste adres voor de toekomst in bouwen!

De Jong & Roos BV
Witte Paal 32
1742 NL Schagen



TECHNISCHE GROOTHANDEL VOOR DE BOUWNIJVERHEID EN INDUSTRIE

T 0224 - 27 33 27
F 0224 - 27 33 33
E info@jrs.nl
I www.jrs.nl