

Whitepaper

**ZO KUN JE ALS BOUWBEDRIJF  
PROFITEREN VAN DE  
AANTREKKENDE ECONOMIE  
ÉN KOSTEN BESPAREN**





## INHOUDSOPGAVE

- 04 Hoofdstuk 1: Trends in de bouw

---

- 05 Hoofdstuk 2: Drie manieren om kosten te besparen

---

- 07 Hoofdstuk 3: Manier 1: Samenwerking in de keten

---

- 09 Hoofdstuk 4: Manier 2: Breng de risico's en kansen in kaart

---

- 11 Hoofdstuk 5: Manier 3: Verdiep je in procesoptimalisatie en outsourcing

---

- 12 Hulp nodig? Vraag het aan CertificeringsAdvies Nederland





Het gebeurde in 2012: een aannemer die in een middag failliet ging. Een mooi bedrijf met ruim vijftig mensen in dienst. Goede naam, bekend in de omgeving en voldoende werk te doen. Toch ging het bedrijf failliet.

Het ging snel. We waren die dag bij een leverancier van de bewuste aannemer. Aan het begin van de middag belde een collega:

***“Niet meer leveren, want ze kunnen niet meer betalen.”***

Aan het einde van de middag was het gebeurd. Een mooi bedrijf was kapot en ruim 50 mensen stonden ineens op straat.

Dit is slechts één van de talloze, schrijnende voorbeelden van de afgelopen jaren. De bouwbranche is hard geraakt door de crisis. Inmiddels krabbelt de bouwbranche weer op. Er wordt serieuze groei voorspeld en er komen weer projecten binnen. Er komt weer ruimte voor innovatie en investering.

Maar hoe profiteer je als bouwbedrijf hier het meest van? En hoe kun je kosten besparen? In deze whitepaper lees je er alles over.

# TRENDS IN DE BOUWBRANCHE



De economie trekt al een aantal jaren weer behoorlijk aan. In 2015 nam de omzet in de bouwbranche met ruim vijf procent toe volgens het Centraal Bureau voor Statistiek (CBS). De Rabobank voorspelde eind 2016 maar liefst een groei van 3,5 procent voor het jaar 2017. Om hier in de toekomst van te kunnen profiteren, is het zaak om nu slim in te spelen op de bepalende trends en ontwikkelingen en een heldere visie en strategie te ontwikkelen.



## De vier belangrijkste trends en ontwikkelingen zijn:

1. Een toenemende aandacht voor duurzaamheid vanuit zowel de opdrachtgever als opdrachtnemer.
2. Samenwerking in de hele keten wordt een noodzaak.
3. Een verandering in de vraag naar huisvesting door de vergrijzing.
4. Complexere bouwprojecten. Overheid en opdrachtgevers zullen de risico's steeds vaker bij de opdrachtnemer neerleggen.

Als ondernemer in de bouw heb je weinig tijd over. Je bent druk met het binnenhalen van nieuwe projecten, het aansturen van lopende werkzaamheden en het beantwoorden van vragen. Van stilzitten is geen sprake. Je leeft in het nu. Je hebt niet veel tijd om na te denken over de lange termijn, maar je weet dat het belangrijk is om daar regelmatig bij stil te staan. Het speelveld in de bouwbranche verandert immers steeds sneller. Er moet rekening gehouden worden met duurzaam bouwen en de samenwerking met leveranciers en onderaannemers wordt steeds belangrijker.

Al deze punten komen bij elkaar in de belangrijkste doelstelling voor een bouwbedrijf: het hebben van een heldere strategie en visie om écht te kunnen profiteren van de aantrekkelijke markt.



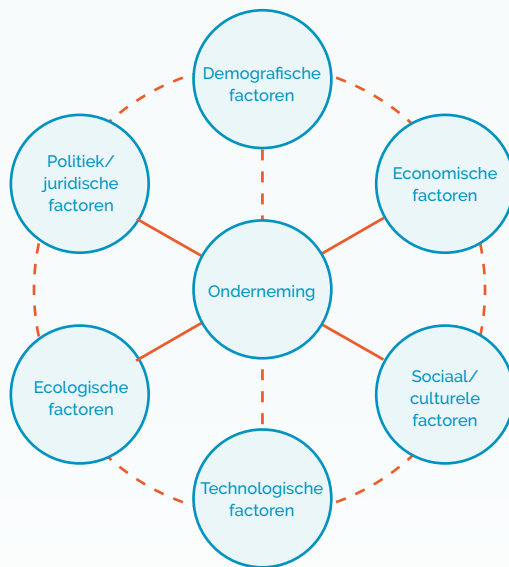
## DRIE MANIEREN OM KOSTEN TE BESPAREN

Het hebben van een heldere strategie en visie is uitermate belangrijk voor een bouwbedrijf. Datgene wat jouw onderneming onderscheidt van de rest moet helder zijn. Dat is echter makkelijker gezegd dan gedaan. De concurrentie is hevig en de vraag is of jouw eventuele marketingbudget toereikend zal zijn. Hoe pak je dat slim aan? Daar zijn drie verschillende manieren voor, maar we beginnen in dit hoofdstuk bij het leggen van de basis.

*“ Het is verstandig om rekening te houden met het speelveld waarin jouw onderneming functioneert en de eisen die daaruit voortvloeien. ”*

### De basis

Je bedrijf bevindt zich in een dynamische context. Leveranciers, opdrachtgevers en zelfs werknemers stellen steeds hogere eisen. Bovendien vinden er allerlei ontwikkelingen plaats op bijvoorbeeld het gebied van wet- en regelgeving. Als bouwbedrijf hoor je hier alles vanaf te weten. Neem het onderwerp 'veilig werken' bijvoorbeeld. Menig ondernemer krijgt de zweetdruppels op zijn voorhoofd als hij denkt aan een ongeval op de werkvloer. Voor de werknemer in kwestie het meest vervelend, maar voor jouw bedrijf brengt het ook vragen met zich mee. Heb je bijvoorbeeld wel voldaan aan alle Arboret- en regelgeving?



Voorbeeld DESTEP-analyse (bron: [modelmatig.nl/marketing/externe-analyse/destep-analyse/](http://modelmatig.nl/marketing/externe-analyse/destep-analyse/))

### Een analyse van je speelveld

Weet jij in wat voor context je onderneming zich bevindt? Wie zijn je stakeholders, wat zijn relevante ontwikkelingen voor jouw bedrijf en welke kansen en risico's kun je van elkaar onderscheiden?

Het is belangrijk te weten op welk veld jouw 'ondernemingsspel' gespeeld wordt. Maak een stakeholderanalyse om erachter te komen met wie je allemaal te maken hebt en welke eisen zij hebben. Voer bijvoorbeeld een DESTEP-analyse uit om relevante ontwikkelingen te identificeren.

Zo krijg je inzichtelijk wat de context van jouw organisatie is.

Als ondernemer maak je ook keuzes op intuïtie. En daar is niets mis mee. Gebruik je intuïtie en gezonde verstand, samen met feitelijke ontwikkelingen, om de juiste richting te kiezen voor je onderneming. Zorg dat jouw richting helder is. Wat is je missie, visie en strategie?

En zijn je medewerkers daar ook van op de hoogte? Zo leg je de basis om met jouw onderneming te profiteren van de aantrekkelijke markt.

## KOSTEN BESPAREN DOOR KETENSAMENWERKING

De bouwsector is een sector bestaande uit ketens. Iedere keten wordt gevormd door verschillende bedrijven. Voor ieder project werk je samen met andere bedrijven. Maar voor ieder project nieuwe samenwerkingspartners zoeken kost veel energie. Deze manier van werken brengt daarnaast ook faalkosten met zich mee. De faalkosten worden zelfs geschat op vijf tot 35 procent van alle gemaakte kosten! Om dit te voorkomen, wordt in de bouwbranche steeds vaker gebruik gemaakt van ketensamenwerking. ▶

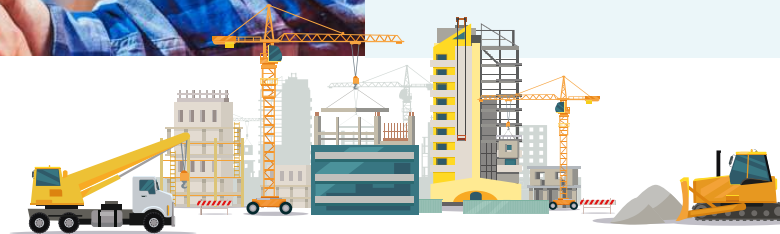
*“Ketensamenwerking is het managen van activiteiten die gericht zijn op de coördinatie van verschillende schakels in de keten, met als doel de gehele keten te optimaliseren uitgaande van één organisatie.”*





- ▶ Hierbij is het uitgangspunt dat je langdurige samenwerkingen aangaat met andere partijen.

In de traditionele situatie werden partijen in chronologische volgorde ingeschakeld in het project. Partijen die in de uitvoerings- en opleveringsfase van het project een rol speelden, werden vaak geconfronteerd met ontwerpspecificaties van eerdere fases die onnodige kosten opleverden. Door ketensamenwerking worden deze kosten voorkomen. Immers, alle partijen worden zo vroeg mogelijk betrokken in het proces, waardoor er veel kennis aanwezig is in de initiatief- en ontwerpfase. Het hele project kan dan optimaal worden ontworpen en uitgevoerd.



### Building Information Modelling

De opkomst van BIM een belangrijke bijdrage aan ketensamenwerking. Building Information Modelling (BIM) is een digitale representatie van alle fysieke en functionele kenmerken van een gebouw. De voordelen van het toepassen van BIM kunnen alleen worden bereikt als meerdere bedrijven hier gebruik van maken tijdens een project.

Door te werken met BIM wordt een bouwbedrijf innovatief sterker. Door een nauwe samenwerking met andere bouwbedrijven kun je beter en sneller innoveren. En innovatie is cruciaal om onderscheidend te zijn en te blijven in de concurrerende bouwbranche.



# KOSTENBESPARING DOOR RISICOMANAGEMENT

Als bouwbedrijf heb je continu te maken met risico's. Op strategisch niveau door allerlei ontwikkelingen, op projectniveau door een toenemende complexiteit van projecten en op operationeel niveau omdat er risico's om de hoek komen kijken bij vakmanschap.

Het integreren van risicomanagement in de organisatie is essentieel om voorbereid te zijn op de toekomst. Projecten worden complexer en stakeholders stellen steeds hogere eisen. In de bouwbranche zijn er immers te veel voorbeelden van projecten die om uiteenlopende redenen niet goed zijn geëindigd. Overheid en opdrachtgevers leggen de risico's daarom steeds vaker neer bij de opdrachtnemer.

## Risico's en kansen op strategisch niveau

Risicomanagement gaat net zozeer over het inspelen op kansen als op risico's. Op strategisch niveau achterhaal je beiden door trends en ontwikkelingen in de gaten te houden. Neem bijvoorbeeld de toenemende aandacht voor duurzaam bouwen. Je zou het als een risico kunnen zien mits je hier niets mee doet, maar je kunt de ontwikkeling ook als een kans zien om jezelf te onderscheiden in de markt.

Een andere belangrijke trend is de vergrijzing van de bevolking, waardoor er een verandering in de vraag naar huisvesting zal plaatsvinden. Ook dit kun je weer zien als een kans. Je zou je bijvoorbeeld kunnen toeleggen op de bouw van woningen voor senioren.

Dit zijn enkele trends die zowel als risico en als kans kunnen worden gezien. Bespreek trends daarom op regelmatige basis met het managementteam voor waardevolle sessies.





### Risico's en kansen op operationeel niveau

De bouwbranche heeft er altijd al mee te maken gehad: operationele veiligheid van werknemers. Een ongeluk zit in een klein hoekje en de gevolgen kunnen enorm zijn. Een werknemer die van een steiger afvalt, iemand zonder heftruckcertificaat die per ongeluk een collega aanrijdt.

Voor de werknemers in kwestie natuurlijk het meest vervelend, maar ook voor de ondernemer zitten hier veel nadelige consequenties aan vast. Daarom is het van belang om de juiste veiligheidsmaatregelen te treffen, de werknemers te voorzien van de juiste educatie en risico's te beheersen. Veiligheidsbewustzijnprogramma's zijn hiervoor een uitstekend middel.

### Risico's en kansen op projectniveau

Hoe vaak heb jij de afgelopen jaren 'ja' gezegd tegen een project waarvan je eigenlijk de risico's te groot vond?

Ergens is het te prijzen dat je jouw werknemers geen slecht nieuws wilt brengen en daarom projecten aanneemt tegen of zelfs onder de kostprijs. Daarbij worden tegenvallers niet of nauwelijks begroot. Toch zijn dit enorme risico's die op de lange termijn slecht kunnen uitpakken.

Bouwbedrijven krijgen de komende jaren te maken met opdrachtgevers die de risico's voor een project vooral bij de opdrachtnemer neerleggen. Des te belangrijker wordt het om risicomanagement op projectniveau te implementeren. Juridische constructies zijn niet altijd voldoende gebleken. Bovendien moet je het daar ook niet vanaf willen laten hangen. Je zult voor ieder project zelf moeten inschatten of het risico acceptabel is of niet.





# KOSTENBESPARING DOOR VERDIEPING IN PROCESOPTIMALISATIE

Naast risico's en kansen in de markt en samenwerking met partners, zijn er ook manieren om binnen de eigen organisatie kosten te besparen. We lichten er twee toe.

## Procesoptimalisatie

Onder de noemer procesoptimalisatie vallen meerdere technieken. Een veelgebruikte techniek in de bouwbranche is Quick Response Manufacturing (QRM). QRM is een methode die zich richt op het verkorten van doorlooptijden met lagere voorraden. Kortere levertijden en lagere kosten zijn het resultaat. Daarnaast gebruiken veel bouwbedrijven methodes als ISO 9001 of Lean Bouwen om hun processen op orde te brengen en verspillingen te verminderen.

## Outsourcing

Steeds vaker richten bouwbedrijven zich op hun corebusiness. Focussen op waar je zelf goed in bent en de rest uitbesteden. Specialisten hebben meer kennis in huis en produceren tegen lagere kosten. Bekende voorbeelden van activiteiten die vaak worden uitbesteed, zijn IT, Marketing en Logistiek.

Wat voor methodes of technieken je ook gebruikt: uiteindelijk is het doel hetzelfde: een slanke (Lean) organisatie met zo weinig mogelijk verspillingen en zo veel mogelijk rendement. Voor bouwbedrijven zal het in de toekomst noodzakelijk blijken om hun opbrengsten te verhogen en hun kosten te verminderen.

# CERTIFICERINGSADVIES NEDERLAND ALS PARTNER IN CERTIFICEREN

---

Heb je vragen of wil je hier graag meer over weten? Neem dan contact op met CertificeringsAdvies Nederland.

Deze whitepaper is geschreven door CertificeringsAdvies Nederland. Als Partner in Certificeren helpen wij organisaties met advies, opleiding en outsourcing binnen

de thema's Kwaliteit, Arbo & Veiligheid, Milieu & MVO, Informatiebeveiliging en Voedselveiligheid.



Meer weten? Kijk op [www.certificeringsadvies.nl](http://www.certificeringsadvies.nl)

T. 085 - 4879972

E. [info@certificeringsadvies.nl](mailto:info@certificeringsadvies.nl)