

Koploper in ketensamenwerking Woonwaard wil ook toeleveranciers aan de bouwketen koppelen. Maar is dat reëel, vraagt de Alkmaarse corporatie zich af. Toeleveranciers en aannemers lijken enthousiast. "Ga met je concurrenten voor de centen!"

'Normaal zit je met z'n allen tegenover elkaar, nu bij elkaar'

Marc Doodeman

Heethugwaard - Met een kop groentesoep en een broodje kaas op schoot brainstormden aannemers en toeleveranciers onlangs op uithouding van woningcorporatie Woonwaard in een ontspannen sfeer over uitbreiding van de bouwketen met toeleveranciers. "Wie kan tweeduizend toiletputten leveren?"

Een lange stilte. Praten over samenwerken met aannemers, terwijl je concurrenten zitten mee te kijken, is niet de gewoonste zaak van de wereld. De tafels in opleidingscentrum Espéq in Heethugwaard staan deze donderdagavond in de U-vorm, drie vertegenwoordigers van een regionale vestiging van een houtleverancier zitten recht tegenover hun concurrenten van lokale bouwmaterialenhandel. Vier aannemers die al een tijdje ketensamenwerkingspartner van Woonwaard zijn, zitten verdeeld over de zaal, net als enkele medewerkers van woningcorporatie Woonwaard.

"Vandaag bij elkaar in de keuken kijken met een bak soep, en morgen elkaar weer tegen komen bij een aanbesteding. Ik heb waarding voor de aanweziging", probeert Ferry van Wilgenburg, directeur vaste

goedbeheer bij woningcorporatie Woonwaard en vanavond discussie-leider, even daarvoor het ijs te breken. De vraag waar de toeleveranciers voor de bouw niet een-twee-drie en antwoord op hebben is een complexe: kunnen leveranciers bouwbedrijven en de opdrachtgevende woningcorporatie helpen door op het juiste moment, in de juiste hoeveelheid, op de juiste plaats (just in time) de gevraagde bouwproducten te leveren? En willen ze alvast meedenken met de projecten die de corporatie tot 2015 gaat uitvoeren? "Wie kan tweeduizend toiletputten leveren? En wie 40 kilometer daklatten?", geeft Van Wilgenburg als voorbeeld. "Wij weten tot 2015 welke onderbouwprojecten we gaan doen, dus weten we nu al welke materialen we nodig hebben."

Hoe betrek je toeleveranciers bij ketensamenwerking?

- 1) Door leveranciers hun kennis en kunde over materiaalgebruik in specifieke omstandigheden in te laten brengen. Het huidige prijsmechanisme houdt dat volgens directeur vastgoedbeheer Ferry van Wilgenburg op dit moment tegen. Daarom moeten leveranciers geen inkoopvoorstellen meer geven. Er wordt één prijs bepaald, onafhankelijk van de vraag welke ketenpartner afneemt. Het maakt dus voor de prijs niet uit wie van de ketenpartners het product/materiaal afneemt.
- 2) Door alle betrokken partijen aan het begin van het project (haalbaarheidsfase) aan te laten geven welk rendement zij op het project willen draaien. Inkoopvoor-deel van ketenpartners wordt daar transparant vertaald in rendement (of in AK als het inkoopvoordeel ter dekking van bedrijfskosten diende).
- 3) Door leveranciers al in een heel vroeg stadium aan te laten schuiven, zodat zij mee kunnen denken over materiaalkeuze en logistiek.



Ferry van Wilgenburg, directeur vastgoedbeheer bij corporatie Woonwaard. Foto: Ron Zwagemaker

Woonwaard is een van de voorlopers op het gebied van ketensamenwerking tussen corporaties en bouwbedrijven. Vijf jaar geleden besloot de corporatie uit Alkmaar 80 procent van de onderhoudsprojecten aan een groep vaste bouwpartners te gunnen. De aannemers verdelen onderling de beschikbare projecten. De besparing is volgens Van Wilgenburg naventant. "Binnen Woonwaard begeleidden in 2004 23 man zo'n 12 miljoen euro aan onderhoudsprojecten, in 2009 deden we met 20 mensen 33 miljoen euro aan projecten. En het verschil tussen voor- en nacalculatie is min 10 procent."

Werkplezier

Het groot onderhoud is op deze manier sneller klaar, kost minder, zorgt voor minder opleverpunten, minder meerkost en minder huurdersklachten. "En meer werkplezier. Dus meer fluitende mensen op het werk. Ook heel belangrijk", zegt Van Wilgenburg.

Het moet afgelopen zijn met het oude bouwen, vindt de corporatiemanager. "Meerwerk is onzin, tenzij er een meteor valt." Ook opslag AK (algemene kosten) en opslag winst kan niet meer. "Daar wil ik vanaf, volgens mij is dat passé." Bij het nieuwe bouwen gaan de boeken open, leveren de bouwpartners hun materiaal voor dezelfde prijs die vastligt in een prijzenboek, en krijgen de bouwmeesters een vooraf afgesproken marge.

Nu de bouwreintjes bij Woonwaard op de rails staan, wil Van Wilgenburg een extra wagon eraan koppelen: de leveranciers van bouwmaterialen. "Maar is dat reëel?" vraagt hij aan zijn toehoorders. Deze avond hoopt hij daar inzicht in te krijgen. De zes vaste aannemers van Woonwaard hebben een aantal van hun toeleveranciers uitgenodigd om mee te denken. Aan tafel zitten houthandelaren Pontmeyer en Jongeneel en bouwmaterialenleveranciers Bouwcenter Eiland de Wildt. De Jong en Roos, en Mastermate. De aannemers zijn Bolten Bouw, A.C. Borst Bouw, Kesselaar en Zoon, en Jac. Tromp.

"Is het mogelijk om producten op grote schaal te reserveren? Dus geen bestelling per projecten te plaatsen, maar voor meerdere projecten, waar meerdere aannemers aan werken?", vraagt Van Wilgenburg. Dat zou schaalvoordelen moeten opleveren, dus goedkopere toiletputten. Maar ook minder vervoersbewegingen (CO₂-reductie en kostenbesparing). De leveranciergroothandel wordt in de visie van Van Wilgenburg verantwoordelijk gemaakt voor de just in time-lieferingen. Ook denkt

hij mee over welke producten bij welke projecten het beste gebruikt kunnen worden. "Het prijsmechanisme halen we eruit", is de wens van Van Wilgenburg. "Het wordt één prijs, die voor elke ketenpartner dezelfde is." Elkkaar kapot concurreren op prijs kan niet meer. "Het gaat alleen nog maar over het leveren en meten van de kwaliteit van producten."

Dat is wel even wennen, weet een aannemer die al langer samenwerkt met zijn leveranciers. "Wij verwachten een andere rol van de vertegen-

Meerwerk is onzin, tenzij er een meteor valt

woordiger. Dat was in het begin schrikken voor hem. Voorheen zei hij: zet even een prijs. Maar nu zegt hij: ik zal even nakijken wat ik moet gaan adviseren."

Logistiek

Maar het gaat niet alleen om het advies welke producten en materialen je het beste kan gebruiken. Ook het bedenken van de beste logistieke oplossing wordt belangrijk. "Leveranciers, jullie zijn goed in logistiek", spoort Van Wilgenburg aan. "Denk erover na hoe jullie ons hierbij kunnen helpen. Dan hoeft de hoofdaannemer zijn hoofd daar niet over te breken. Als we duurzaam bezig willen zijn, moeten we iets doen. Of we gaan allemaal in elektrische bussen rondrijden, of we gaan iets aan het aantal logistieke bewegingen doen." "Waar worden de spullen opgeslagen?", vertaalt een aannemer de vraag van Van Wilgenburg naar de praktijk. Misschien dat de dakpannen tijdelijk bij de houtleverancier kunnen staan, oppert een aannemer. "Tegen een vergoeding uiteraard. "Of in een centraal magazijn", stelt een andere aannemer voor. "Want eerst langs de kozijnfabriek, daarna langs de houtleverancier en daarna naar de dakpannenfabrikant - hoe handig is dat?" Niet ingewikkeld doen, vindt een aannemer naast hem. "Logistiek ligt bij de leverancier. Dat moet jij niet lopen doen!" Hij geeft zijn buurman een vernamende klets op zijn knie. De zaal lacht.

De leveranciers in de zaal hebben het aangehoord en zijn inmiddels ontdooid. Ze voelen mee met de bouwbedrijven en de corporatie. Ze spreken af deze maand een keer bij elkaar te komen. "Waarom niet samenwerken? Op prijs kan ik toch niet concurreren", zegt een vestigingsdirecteur van een bouwmaterialenhandel. "Normaal zit je met zijn allen tegenover elkaar. Nu bij elkaar. Dan zie je dat je eigenlijk hetzelfde wilt", zegt een andere leverancier. Verminderen van faalkosten in de bouw is een van die dingen. "Als het lukt om daaraan een bijdrage te leveren, al is het klein, dan zou dat mooi zijn." De aannemers kijken tevreden. "Ga met je concurrenten samen voor de centen!", vat er een enthousiast samen. "Punt n1", grapt Van Wilgenburg. Hard gelach. ■