

Bouw en Techniek

Nieuwsbrief Bouw en Techniek, nummer 4 – 6 maart 2015

Deze nieuwsbrief verschijnt om je te informeren over de voortgang met betrekking tot de integratie BAM Utiliteitsbouw en BAM Techniek. Als onderdeel van BAM Bouw en Vastgoed. De nieuwsbrief zal regelmatig in je mailbox verschijnen.

Beste collega,

De regionale personeelsbijeenkomsten vinden momenteel plaats (of hebben recent plaats gevonden). Ondanks de grote diversiteit in vorm en plaats van de bijeenkomsten, hopen wij dat iedereen de communicatie vanuit de landelijke directie en het regionale management als duidelijk en open ervaart. In deze nieuwsbrief een uitleg over de schrijfwijze van onze nieuwe naam. Verder wordt in deze nieuwsbrief de nieuwe Human Resources toegelicht en is Inkoop als speerpunt vanuit het management aan de beurt.

Nieuwe organisatie Human Resources staat

Per 1 maart starten de HR Business Partners bij BAM Bouw en Techniek. Deze functionarissen vervangen de P&O-managers, -coördinatoren én -adviseurs. Het is een nieuwe manier van werken voor de HR-medewerkers die deze uitdaging aangaan. Maar ook voor de werknemers van Bouw en Techniek betekent dit een verandering. Dit artikel geeft uitleg hoe de nieuwe Human Resources-organisatie gaat werken.

‘De grootste verandering zit hem in het feit dat de business partner geen aanspreekpunt meer is voor de medewerkers’.

***Birgit van Groenestijn,
senior HR business partner***

Een grote beweging is dat de Business Partners centraal hun leidinggevende hebben. ‘Ik mag deze rol invullen als senior HR Business Partner’, legt Birgit van Groenestijn uit. Iedereen werkt wel voor de regio’s, maar op deze wijze kunnen we de regio’s meer vanuit één beleid van dienst zijn. ‘De medewerker kan bij HR Services terecht voor alle vragen omtrent arbeidsvoorwaarden, salaris, eindafrekening, pensioen en in te leveren bedrijfseigendommen zoals telefoon, laptop en leaseauto. Daarnaast zullen twee frontoffice medewerkers van HR Services één vast dagdeel per 2 weken naar iedere regio komen. Wie

deze medewerkers zijn en wanneer dit moment zal zijn, wordt nog bekendgemaakt.

Lange termijn

Maar wat gaat de HR Business Partner dan doen?, is de eerste vraag die rijst. ‘Hij/Zij geeft het management in de regio strategisch HR advies. Een HR Business Partner moet de business en de markt waarin wij bewegen echt begrijpen om een vertaalslag te kunnen maken. Hierbij moet je denken aan voorbereidingen op veranderingen die zich daar afspelen. Door bijvoorbeeld een strategische personeelsanalyse te doen in de regio kun je zien dat er in de toekomst gaten vallen in de personeelsbezetting of op specifieke kennis. Dan kan hier tijdig actie op worden ondernomen. Het gaat dus om de lange termijn ondersteuning.’

De benoemingen

Senior HR Business Partner

Birgit van Groenestijn - aanspreekpunt voor alle HR Business Partners in de regio
Birgit rapporteert aan Lajos Walbeek, HR directeur BAM Bouw en Vastgoed.

HR Business Partners BAM Bouw en Techniek:

Bernadette Wiegers - Regio Noordwest
Marjolein Kerklaan - Regio Zuidwest
Eric Braat - Regio Midden en Modulair Ontwikkelen en Bouwen
Monique Bosscher - AAM, AenE, hoofdkantoor Bouw en Techniek, Interflow, Fire Protection, Vitaal ZorgVast en Grote Projecten
Vacature* - Regio Noord en regio Oost
vacature* - Regio Zuid (inclusief Maastricht) en Industrie

**Voor de korte termijn worden de twee vacatures door interimers ingevuld. Ondertussen wordt gezocht naar externe kandidaten.*

Eerste prioriteit

In een organisatie die midden in haar integratie staat, ligt de eerste prioriteit voor de HR Business Partner om de regio in kaart te brengen, de mensen te leren kennen en de gewenste cultuur eigen te maken. 'Hier zullen wij het eerste half jaar zeker erg druk mee zijn', benadrukt Birgit. 'Een ander aspect is het begeleiden van het integratieproces en te zorgen dat er voldoende aandacht is voor de cultuur van de organisatie. Een mooie uitdaging!'

Integraal prekwalificatieteam gaat ervoor

Ongeveer een jaar geleden is vanuit Bouw het Tenderbureau gestart. Sinds enkele weken is het Tenderbureau verantwoordelijk voor alle prekwalificaties en -selecties van BAM Bouw en

'De opzet van het Tenderbureau wordt positief ontvangen in de regio's'

Sebastiaan Pot, medewerker Prekwalificatie

Techniek. De prekwalificatie-medewerkers scannen de diverse aanbestedingsplatforms op selecties en aanbestedingen. Integraal, alleen installaties of bouwkundig, alles wordt

door hen behandeld. Hierbij geven zij een eerste advies aan de regio's of het interessant is om mee te doen aan een project of juist niet. Kiezen vanuit sterkte is hierbij het uitgangspunt. Aanbestedingen puur op laagste prijs, een onrealistische uitvraag met veel volume voor nauwelijks budget of een hoog risicoprofiel zijn bijvoorbeeld argumenten om niet aan een selectie mee te doen. De uiteindelijke keuze voor een selectie blijft de verantwoordelijkheid van het managementteam van de betreffende regio.

Totale selectieproces

Wanneer er wordt gekozen om mee te doen, verzorgt het prekwalificatieteam het totale selectieproces. Alle documenten, formulieren en referenties worden door hen ingevuld of opgesteld. Ook een eerste juridische scan (aanbestedingstechnisch) kan worden uitgevoerd. Waar nodig stellen zij vragen aan de aanbestedende dienst. Mocht er input nodig zijn uit de regio (bijvoorbeeld een curriculum vitae of architectenkeuze), dan stemmen zij dit af met de tenderverantwoordelijken in de regio. Het prekwalificatieteam zorgt ervoor dat de stukken volledig en op tijd ingediend worden bij de aanbestedende dienst.

'Samen gaan we ervoor zorgen dat ons scoringspercentage nog hoger wordt!'

Niels Scholten, hoofd Tenderbureau

Niet openbare aanbestedingen

Er zijn ook selecties die niet gepubliceerd worden op een platform als Tendered, omdat de betreffende partij niet aanbestedingsplichtig is. Deze komen via het (commerciële) netwerk van de regio binnen. Ook hiervoor geldt dat het prekwalificatieteam het volledige administratieve proces om geselecteerd te kunnen worden voor zijn rekening neemt.

Het prekwalificatieteam bestaat uit de volgende personen:

Mascha Kuenen	(06) 20 96 04 86	(Regio Zuidwest en GP)
Marloes van Capelleveen	(06) 11 73 75 74	(Regio Midden)
Netty van der Griend	(06) 29 26 94 91	(Regio Zuid)
Marianne Warmerdam	(06) 15 87 95 00	(Regio Noordwest)
Sebastiaan Pot	(06) 31 68 89 17	(Regio Noord)
Anne Versteeg	(06) 15 23 91 89	(Regio Oost)

'Het is een leuk team en je merkt dat we elkaar goed kunnen aanvullen.'

Anne Versteeg, medewerker Prekwalificatie

De regio's zijn verdeeld over het team, waarbij Mascha is aangesteld als teamleider. Zij is verantwoordelijk voor de dagelijkse aansturing van het team en is eerste aanspreekpunt.

Tenderstrategen

Als de prekwalificatiefase is doorlopen volgt de fase waarbij de tenderstrategen van het Tenderbureau betrokken kunnen worden. In een volgende nieuwsbrief meer hierover.

Eenduidigheid in naamgeving

Het moment waarop we naar buiten treden met onze nieuwe naam is op dit moment nog niet definitief bekend. Wel zien we al toepassingen van de bedrijfsnaam via de diverse persoonlijke sociale media accounts en in verschillende vormen van correspondentie. Voor een eenduidige en zorgvuldige communicatie is het van belang dat bedrijfsnamen en logo's op de juiste wijze worden toegepast. Vooruitlopend op het officiële moment informeren we je hierbij over de juiste benaming, schrijfwijze en logotoepassing.

De officiële benaming/schrijfwijze van onze business unit is: **BAM Bouw en Techniek bv**. (Bijvoorbeeld de schrijfwijzen 'Bam' of 'BAM Bouw & Techniek of 'Bam bouw en techniek' zijn dus *altijd* fout).

Gebruik volledige bedrijfsnaam of 'roepnaam' BAM; Koninklijke BAM Groep of business unit naam nooit afkorten.

BAM Bouw en Techniek hanteert het BAM-logo. Dit is een vaste combinatie van beeldmerk en woordmerk dat nooit los van elkaar mag worden gebruikt.



BAM Bouw en Techniek krijgt dus geen toevoegingen onder het logo.

Binnenkort verwachten wij meer duidelijkheid te kunnen geven omtrent Communicatie. Denk hierbij niet alleen aan Office sjablonen, uniforme handtekening onder e-mails en huisstijl, maar ook aan hoe je nu de telefoon beantwoordt of de social mediakanalen benut. De inrichting van een stafafdeling Communicatie op het niveau van BAM Bouw en Vastgoed wordt momenteel besproken. Zodra hier meer over bekend is zullen we daar over berichten en kunnen we ook meer richting gaan geven aan de in- en externe communicatie.

Inkoop, de cupido van de klantmarkt en leveranciersmarkt



Inkopen; het proces van kopen van producten, goederen of diensten. Een proces dat in het kader van het Back in shape-programma wordt vereenvoudigd en gestandaardiseerd. Het uitgangspunt hierbij is: beter gebruik maken van de mogelijkheden van de leveranciersmarkt door samenwerking met vaste partners.

‘Voorheen zaten er zowel in de werkmaatschappij als in de bijbehorende regio’s inkopers die zelfstandig werkten. Dit zorgde voor ontzettend veel verschillende werkwijzen van inkopen’, vertelt Rutger Burger, Directeur inkoop. Dit kan toch veel efficiënter? ‘Dat kan zeker! Door een uniforme manier van werken binnen Bouw en Vastgoed te hanteren. Daarmee bereiken we meer ketenintegratie en goede samenwerking’, antwoordt hij. ‘We gaan in Nederland terug naar drie “inkoopteams”: Inkoop Bouw en Vastgoed, Inkoop Nederland en Inkoop Infra. Inkoop Nederland zal zich focussen op Infra en Bouw en Vastgoed overstijgende inkoop. Denk daarbij aan bouwplaatsvoorziening, inleen, lease en facilitair terwijl de andere twee teams zich bezig zullen gaan houden met de inkoop voor de onderliggende business units.’

Een belangrijke verandering is dat de afdeling zich alleen nog bezig gaat houden met ‘echte’ inkopen. Volgens Rutger is er een duidelijke focus nodig op de markt, waarbij je moet begrijpen hoe deze in elkaar zit. Op deze manier kan inkoop een waardevolle schakel zijn tussen de klant- en leveranciersmarkt. Verdergaan met ketensamenwerking en werken met vaste partners om optimaal gebruik te maken van hun kennis en ervaring.

Bij BAM Bouw en Vastgoed wordt de afdeling anders ingedeeld dan bij BAM Infra. Bij BAM Bouw en Vastgoed wordt namelijk een specialistenpool ingericht met daarin een aantal inkoopspecialisten. Deze houden zich onder meer bezig met tenders en grote landelijke en regionale partners. De inkopers in de regio’s houden zich voornamelijk bezig met projectinkoop. Alle inkopers zullen vanuit één strategie en aanpak werken. De toegevoegde waarde van deze veranderingen zit voornamelijk in: het reduceren van de totale inkoopkosten (lagere inkoopuitgaven en lager inkoopkosten), BAM voorzien van marktkennis in de projecten, maar ook in tenders en het organiseren van ketensamenwerking met leveranciers (BIM, LEAN en LCC). Stappen die nu genomen worden zijn het plaatsen van inkopers op de juiste plekken, het onder de loep nemen van de huidige partners en het invoeren van het proces voor partnerselectie. Streven is om deze inkoopstructuur eind 2015 ingericht te hebben.

‘Een andere doelstelling is om de verschuiving te realiseren van kennis van interne klant naar kennis van externe klant en eindgebruiker. Dit om precies te begrijpen waar de wensen en behoeften van de markt liggen en zo de juiste inkoop te doen,’ aldus Rutger. Verder is internationaal inkopen een trend. Deze kan voor BAM op twee manieren geoptimaliseerd worden. Ten eerste door meer in andere landen in te kopen en ten tweede door met alle BAM-bedrijven (dus ook buiten Nederland) samen in te kopen. Een voorbeeld hiervan is het inkooptraject voor een reisbureau die BAM-breed opereert. Over de invulling van inkoop en het vormen van één inkoopteam voor Bouw en Vastgoed zal binnenkort meer bekend worden gemaakt.

Mocht je naar aanleiding van deze brief vragen hebben, dan vernemen wij deze graag van je. Je kunt je vragen stellen via bouwentechiek@bam.nl.