



Impressie partnerevenement Actemium Nederland op 7 december 2022

Strengthen the chain

"We staan voor de enorme uitdaging om Nederland te vergroenen, het moet dynamischer, groener, duurzamer en snel. Die omslag resulteert in enorme investeringen, in de industrie, in het stroomnet, in de mobiliteit, eigenlijk overal. Die groei in vraag vanuit de markt gaat gepaard met een krapte op de arbeidsmarkt, een moeizame beschikbaarheid van materialen en een afnemend kennisniveau. Zie daar de uitdaging waar we voor staan. Dat vraagt van ons allemaal dat we het samen efficiënter aanpakken qua geld, het effectief inzetten van de juiste mensen, denkcapaciteit, materialen, tijd en (menselijke) energie. Om die omslag voor elkaar te krijgen, moeten we daadwerkelijk samen optrekken en de oude grenzen tussen opdrachtgever, aannemer en leverancier weghalen. Deze dag wil ik daar de eerste stap in nemen. Deze dag is voor mij daarom niet vrijblijvend. Ik ga pas tevreden naar huis als ik een lijst met namen heb. Mensen die ik morgen ga bellen om gezamenlijk concrete stappen te zetten in het versterken van de ketensamenwerking."

Met deze woorden opende Michel Hamers, business unit manager Actemium Major Projects, onder leiding van dagvoorzitter Sofie van den Ende, op 7 december het partner evenement Strengthen Our Chain. Actemium Projects is onderdeel van Vinci, een bedrijf dat zich richt op het realiseren, besturen en onderhouden van alledaagse infrastructuur zoals spoorlijnen, vliegvelden, snelwegen, industrie, ICT en building solutions. Digitalisering en energie transitie zijn daarbij de sleutelwoorden. Michel: "we are long term people". Kernwaarden die belangrijk zijn voor Actemium zijn: vertrouwen, ondernemerschap, solidariteit, autonomie en verantwoordelijkheid. Als er problemen zijn lossen we die samen op. Michel: "We doen het liefst zaken met bedrijven die dat ook in hun DNA hebben anders pas je toch minder goed op elkaar en krijg je gedoe." Volgens de ruim 80 deelnemers in de zaal is gedoe onder meer te voorkomen door lange termijn te denken; vroeg bij projecten betrokken te worden; verantwoordelijkheid voelen voor een project; zaken meer gecoördineerd regelen in plaats van dat je langs allerlei loketten moet en niet alleen te praten over prijs maar ook over wie ben je, welke waarde je toevoegt, en werkelijk samen gaan voor dit project.

Wat heb jij van Actemium nodig?

"Het telefoonnummer van Michel Hamers, ik heb het mijne al gegeven."

Wat breng je mee?

"Dat ik mijn rol als directeur pak en ervoor zorg dat de communicatie echt tweerichtingsverkeer is."

Harrie Heeffe, Puk Benelux, na afloop van het evenement

Rob Snoeren, Red2Green project director Shell

Een grote partner waar Actemium mee samenwerkt is Shell. Rob Snoeren: "We werken samen aan de bouw van een grote biobrandstof fabriek. Hoewel we nog



aan het begin van dit project staan, werken er nu al 300 mensen aan en dat gaat groeien naar 1500 mensen wereldwijd. We hebben Actemium twee jaar voor de bouw al bij het ontwerp betrokken, ze weten wat ze doen, weten waar de risico's zitten. Door die tijd te nemen, creëer je ruimte om te kijken hoe je zo effectief en efficiënt mogelijk kunt werken. Wat we bijvoorbeeld voorheen deden, is dat we pakketjes maakten en dan zeiden bouw maar. Dat werkt niet goed. Wat we nu doen, is kennis binnenhalen. Een voorbeeld: een deel van de fabriek wordt in China gebouwd. Actemium kijkt daarbij mee, in het ontwerp, de materialen, de constructie zodat we weten wat we krijgen en dat het goed is. Dat draagt concreet bij aan effectief en efficiënt werken. Om de afstand tussen partners te verkleinen werken we in geïntegreerde teams. We zitten in dezelfde keet en zouden bij voorkeur dezelfde werkkleding dragen, zodat we uitstralen dat we samen een team zijn. Zoiets gaat niet vanzelf, je moet erin investeren, zo hebben we eerst sessies gehad om elkaar te leren kennen. Natuurlijk is er een contract, maar dat laten we het liefst diep in een la liggen. Vertrouwen en openheid dat is wat belangrijk is."

Wat heb jij van Actemium nodig?

"Communicatie aan de voorkant over aanvragen die er komen. Niet alleen over prijs maar bijvoorbeeld ook over welke kwaliteit vinden we belangrijk, duurzaamheid, innovatie en andere gezamenlijke doelen."

Wat breng je mee?

"We willen de kennis en kunde die we hebben, delen met Actemium om samen het beste neer te zetten."

Thealize Roorda, Van der Heide

Wat moet stoppen?

Bij de inschrijving is aan alle deelnemers gevraagd wat er moet stoppen om werkelijk samen op te kunnen trekken. De antwoorden zijn op rode papieren ballonnen in een boom gehangen: afsluiten van contracten tegen bodemprijzen; wantrouwen – Michel: kaart problemen vroegtijdig aan en kom met oplossingen; offertes kiezen op prijs – Michel: we zoeken waarde; afgeven van onredelijke levertijden – Michel: als iets niet lukt graag iets eerder bellen dan maandagochtend 8.30 uur als we allemaal klaarstaan. Op de vraag of Actemium zich eraan committeert dat dit niet meer gaat gebeuren, volgt een volmondig ja. Michel: "We kunnen niet blijven doen wat we deden. We moeten geïntegreerd gaan werken, dan ga je veel efficiënter en effectiever met mensen, middelen, tijd en geld om. Dat werkt veel fijner en je kunt ook nog meer projecten doen. Dat is leuk, maar het gaat ook om serieuze euro's. Je kunt immers met dezelfde capaciteit meer realiseren."

Wat heb jij van Actemium nodig?

"Dat Michel doorpakt op wat hij vandaag gezegd heeft."

Wat breng je mee?

"Dat we doen wat we zeggen en graag tijd voor Actemium maken, zodat onze kennis en kunde een aanvulling is op die van hen."

Ronde Bruine, DTC Elektro



Promises, Promises

In de real life game Promises, Promises werden de deelnemers uitgedaagd om samen te werken en te voelen tot welke resultaten samenwerken kan leiden. Verdeeld over verschillende landen zoals Rostotto en Jasna moesten ze als echte leiders van hun land werken aan twee missies: voldoen aan de behoeften van hun burgers door de beloften over eten, welvaart en milieu uit hun verkiezingscampagne na te komen, en een echt Verenigd Verbond van Naties worden. Nadat alle leiders waren ingezworen, de paspoorten en schatkisten bekeken en het bij de gelegenheid passende trompetgeschal had geklonken, begonnen de vijf onderhandelingsronden. Om het nog spannender te maken, waren er van een aantal middelen overschotten en van andere middelen juist tekorten, mocht niet elk land met elkaar praten en moest er een schandaal campagne worden gestart als je je deadline niet had gehaald.

Wijze lessen

Waar ging het in deze game echt over? Vooral over samenwerken, vertrouwen en communicatie. Spelleider Taco Hulsman van Eagle's Flight: "Onderhandelen doe je elke dag. Niet in deze setting, maar wel in de samenwerking richting de eindklant. In het spel zijn jullie in alle valkuilen getrapt. Jullie gingen bijvoorbeeld als eerste blind voor je eigen doelen en deadlines, en niet voor het verbond. Als jullie naar de samenwerking met Actemium kijken, welke obstakels ervaren jullie dan om tot een 'echt verenigd' partnerschap te komen?" Op het grote scherm verschijnen antwoorden van de partners in de zaal, zoals: betrokkenheid in elke fase, prijs, secundaire voorwaarden, tijdig bestellen, gebruikmaken van kennis bij partner, veel eilandjes, een echte relatie en overtuigd partnerschap. Dezelfde vraag is ook aan de mensen van Actemium gesteld. Obstakels die zij ervaren zijn: durf, partner moet in oplossingen meedenken, kwaliteit leveren, transparantie, onderbouwen van een beslissing, afspraken nakomen. Taco: "Alle schakels in de keten zouden nu de hand in eigen boezem moeten steken en zichzelf de vraag stellen: doen wij dat? En stel eens een vraag, je kunt wel denken dat je het goed doet, maar vragen of dat ook zo ervaren wordt, geeft ruimte om erover te praten en eventueel te verbeteren."

Wat heb je van Actemium nodig?

"Continuïteit in de workflow."

Wat breng je mee?

"Een vaste pool mensen waar we mee werken."

Tomasz Czajkowski, Perfect Link

Schandalen

In het spel moeten landen schandaal campagnes starten als ze hun jaarlijkse doelstellingen niet hadden behaald. Als voorbeelden van schandalen in het echte leven wordt door de zaal genoemd: handelen met voorkennis, je geeft je kaarten bloot en iemand anders gaat er met de opdracht vandoor, doorgeschooten afspraken in de algemene voorwaarden en op de kleine lettertjes gaan staan. Taco: "Schandalen kunnen klein zijn. Denk aan Jan die bij het koffiezetapparaat



tegen Carolien iets over Piet zegt. Je hebt ook ultieme schandalen zoals fraude en schadeclaims. Vanochtend werd verteld dat als er problemen zijn er brieven heen en weer worden gestuurd. Maar juist die manier van communiceren, maakt er een schandaal van. Stop met het sturen van brieven. De tijd die je daarmee bezig bent ben je niet bezig met een echt verbond te worden. Als je denkt dat iemand een schandaal gooit, dan gooi je er niet een terug, maar bel of beter nog ga face-to-face het gesprek aan. Want worden schandalen altijd bewust gegoid denk je? Een van de lessen uit Promises, Promises is: Zorg voor een schandaalvrije zone. Ben je ervan bewust hoe je overkomt op de andere partij. En hoe je communiceert bepaald of iets een schandaal wordt of niet. Je hebt het dus zelf in de hand.”

Ontastbare zaken

De middelen die het Verenigd Verbod van Naties ter beschikking had om echt verenigd te worden, waren dingen als: gunnen, vragen stellen, vrienden, kunnen/willen luisteren, hulp geven/vragen, empathie. Taco: “Allemaal ontastbare zaken. Waar gaan overleggen in het zakenleven over? De tastbare dingen. Praat eens over de ontastbare zaken, dan ontstaat er minder wantrouwen en een betere werksfeer. De gesprekken over de tastbare zaken gaan dan vanzelf makkelijker.”

Open communicatie

Taco: “Er is een correlatie tussen een wij-gerichte open communicatie en de resultaten die je behaalt. 63% van de partners in de zaal geeft de communicatie met hun contact bij Actemium een 4 op een schaal van 5. Gemiddeld ligt het cijfer op een 3,8. Met de mensen die een 3 gaven moet je in gesprek. Een van de dingen die vanochtend in de boom hing, was vertrouwen. Daar heb je open communicatie voor nodig. Gesloten communicatie creëert wantrouwen en schandalen. We hebben het in het spel gezien: paspoort tegen de borst, schatkist stevig onder de arm geklemd en de schandalen in de broekzak zodat niemand wist hoeveel dat land er had. Er was geen open communicatie. Terwijl open communicatie aan vertrouwen bouwt en vertrouwen de communicatie verbetert. Het is een cyclus. Vraag eens aan een partner: wat heb je nodig? Dat verbindt, het gooien van schandalen niet. In het echte leven creëer je open communicatie met vijf kontjes op een hekje. De kontjes zijn de W's van wie (heeft) wat, wanneer, waar en waarom (nodig). Het hekje is de H van Hoe gaan we dat met elkaar voor elkaar krijgen?”

Julie vermogen om de eindklant te bedienen, is slechts zo goed als je vermogen om elkaar te bedienen.

Eagle's Flight

Het gaat niet om mij, het gaat om ons

Echt verenigd zijn, betekent:

- Een gemeenschappelijk doel hebben.
- Heldere richtlijnen over processen en open communicatie.
- Regelmatig met elkaar praten over de ontastbare middelen.



- Een omgeving creëren die gestoeld is op vertrouwen.
- Een schandaal vrije zone zijn.
- De mindset: het gaat niet om mij, het gaat om ons.

Taco: "Als dit het is, dan is het huiswerk duidelijk. Dan ga je knokken voor elkaars deadlines en middelen. Wil ik als laatste alleen nog weten: heb je iets geleerd vandaag?" De handen gaan omhoog. "Nope! Je hebt pas echt iets geleerd als je het kan toepassen in de praktijk."

Concreet

Michel: "De uitdaging die voor ons ligt is enorm, dus we moeten aan het werk om dit voor elkaar te krijgen. Laten we deze dag dan ook afsluiten met acties en concrete ideeën." Om te beginnen worden er groene papieren ballonnen in de boom gehangen met wat er wél moet worden meegenomen. Een kleine greep: naast elkaar aan tafel zitten in plaats van tegenover elkaar, levensbestendigheid, niet meegaan in de waan van de dag, no surprises en durf te vragen. Aan de hand van thema's als oplijnen wederzijdse strategie, planning & forecasting en van inkoop op prijs naar gunning op waarde, gaan tafelgenoten vervolgens in gesprek over vragen als wat kunnen we hierin beter/anders doen en wie gaat er helpen? Aan het eind staan er negen flip-overs vol met ideeën, vragen en suggesties. Michel: "Doel van vandaag is een aantal partners te vinden die met ons het traject willen lopen om echt te komen tot een sterkere keten. Maakt niet uit bij welk bedrijf je zit of wat je functie is. Schrijf je naam en telefoonnummer op een post-it en plak 'm op de banner. Ik bel je dit jaar nog!"

De dag erna

Michel: "Voor mij is deze dag een enorm succes geworden! Ik heb mijn ambitie kunnen delen. We zijn met elkaar in gesprek gegaan, contacten gelegd, ervaringen uitgewisseld, irritaties gedeeld, lol gehad, en ik heb een enorme stapel post-its om te bellen. We hebben echt een eerste stap kunnen zetten, en daar word ik erg blij van! Dank aan iedereen!"