

STEIGERBOUW VAN DER PANNE LAAT ER GEEN GRAS OVER GROEIEN

GAAT NIET BESTAAT NIET!

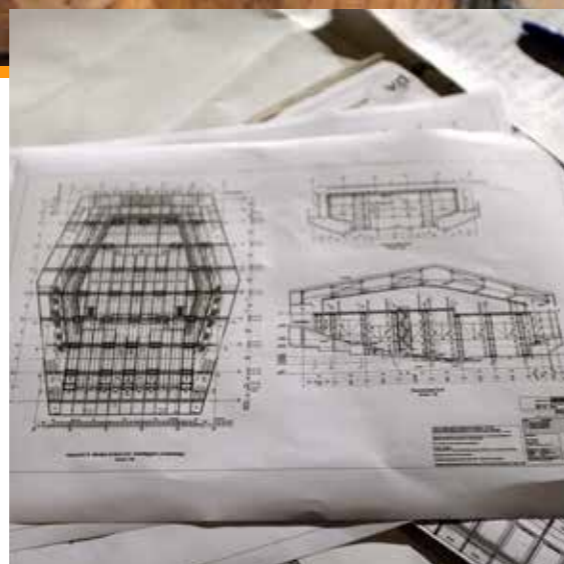


Vla Flora (grote foto en inzet)

Dick Koster, algemeen directeur van Steigerbouw Van der Panne



Project in de steigers



Tekening aanzicht Modex torens

De Rotterdamse onderneming Steigerbouw Van der Panne verrichtte eind vorig jaar in nauwe samenwerking met consultants van 4PS een klein huzarenstuk. In nauwelijks zes weken tijd werd het materieelbeheer, het logistieke zenuwcentrum van het bedrijf, ondergebracht in Microsoft Dynamics NAV 4PS Construct. Volgens Dick Koster, algemeen directeur van Steigerbouw Van der Panne, was de ongekend snelle implementatie te danken aan de platte organisatiestructuur van zijn bedrijf én aan het feit dat de manier van werken al voor een groot deel samenviel met de standaardinrichting van de module Materieelbeheer binnen 4PS Construct. Die platte organisatiestructuur met zijn korte lijnen zorgt ervoor dat er geen kostbare tijd verloren gaat met overloze besprekingen en uitgestelde beslissingen. We zijn in Rotterdam, de stad die floreert op nuchterheid, pragmatiek en handen uit de mouwen. Als je bereid bent je stinkende best te doen, kan alles. Of zoals ze hier zeggen: 'Gaat niet bestaat niet!'

Het bedrijfsgebouw van Steigerbouw Van der Panne ligt aan de Stadionweg in Rotterdam op iets meer dan een steenworp afstand van de Kuip, het stadion van Feijenoord. In de garderobe hangt, enigszins opzij van de overige kleding, een oud zeemansuniform met gouden stiksels. 'Vroeger hadden we een hele kamer vol met allerlei oude spullen van de Holland-Amerikajin', zegt Dick Koster. 'Dat was een passie van de vorige eigenaar. Maar we zijn de afgelopen jaren zo gegroeid dat we alle ruimte nodig hadden. Dat uniform is het enige wat er nog van over is.'

DE COWBOYTIJD VOORBIJ

Naamgever Wout Van der Panne is ooit begonnen als onderdeel van een haven-sjorbedrijf. 'Sjorren' is het vastzetten van lading zodat die niet kan gaan schuiven. Een gespecialiseerd werk met een grote verantwoordelijkheid. 'Omdat Wout Van der Panne af en toe wat mensen overhad, is hij begonnen met steigerbouw', vertelt Dick Koster. 'Haven-gerelateerd, dus voornamelijk voor scheepswerven. Dat was zo'n 35 jaar geleden.'

Niet lang daarna nam Rob Bos, een oud-werknemer van Wout Van der Panne, de steigerbouwactiviteiten over. Bos zag de grote potentie en wist van Van der Panne één van de eerste werkelijk professionele

steigerbouwbedrijven van Nederland te maken. 'Rob Bos heeft het bedrijf praktisch vanuit het niets opgebouwd', zegt Dick Koster met oprecht respect voor zijn voorganger. 'Bos was een echte pionier op het gebied van offshore steigerbouw. En nog steeds maakt offshore 40 procent uit van onze omzet.'

De overige 60 procent is verdeeld over de industrie (40) en de bouw (20). In de afgelopen paar decennia is de steigerbouw een volwassen bedrijfstak geworden. 'De cowboytijd uit de beginjaren is allang voorbij, gelukkig,' zegt Koster. 'We zijn met de branche nu zover dat een erkend steigerbouwbedrijf straks diploma's onder persoonscertificering moet kunnen overleggen. Voorheen kon iedereen zich in feite steigerbouwer noemen en waren er enorme verschillen in opleidingskwaliteit. Nu beschikken we over een eigen opleidingsbedrijf.' Koster neemt deel in het bestuur van zowel het opleidingsbedrijf als de branchevereniging. Bij die branchevereniging hebben zich inmiddels vele professionele steigerbouwbedrijven aangesloten.

GEEN STEIGERBOUWERS MAAR DIENSTVERLENERS

Dick Koster nam zes jaar geleden het stokje van Rob Bos over; dat deed hij samen met diens zoon Pascal Bos: 'Bos vond dat

IN DE AFGELOPEN PAAR DECENNIA IS DE STEIGERBOUW EEN VOLWASSEN BEDRIJFSTAK GEWORDEN

de tijd gekomen was om de leiding aan een ander over te dragen. Dat op zich is al heel bijzonder, want de meeste oprichters van bedrijven gaan vaak veel te lang door. Hij niet. Hij zei tegen me: 'Ik heb het groot kunnen maken op mijn manier, maar mijn manier is niet meer van deze tijd'. Zijn manier was dat hij bij alles nauw betrokken wilde zijn, hij zat overal bovenop; vergelijk het met een ouderwetse eenmanszaak. Maar Van der Panne was intussen zo groot geworden dat het op die manier niet meer kon. En hij wist dat.'

Dick Koster en Pascal Bos zetten gezamenlijk in op een verdere professionalisering van de organisatie: 'We werken heel



Steigerbouwconstructie in de Rotterdamse Doelen

procesmatig, heel gestructureerd. Ondanks het feit dat we geen academici in ons team hebben, zijn we erin geslaagd onze processen zelf vorm te geven en effectief in te richten. We kijken naar de resultaten die we willen bereiken, hebben allerlei tussentijdse meetpunten ingebouwd en we scoren op offertes. Kortom: per stap, per procesonderdeel worden alle Key Performance Indicators bijgehouden.'

Koster introduceerde ook een nieuwe bedrijfsfilosofie: 'Wij zeggen: we zijn geen steigerbouwers, we zijn dienstverleners! Wij zorgen ervoor dat de klant veilig zijn werk kan doen. We profileren ons niet voor niets met veilig, flexibel, betrouwbaar en op maat. Dat is wat we willen uitstralen en onze mensen zijn daar ook van door-drongen. We mikken dan ook niet op het segment dat de laagste prijs wil, maar op de bedrijven die het beste product willen.' Van der Panne richt zich volledig en uitsluitend op steigerbouw maar gaat daarbinnen geen enkele uitdaging uit de weg: 'Nog niet zo lang geleden hebben we in 10 dagen tijd het hele interieur van de grote zaal van de Rotterdamse Doelen compleet in de steigers gezet. Technisch

zeer complex, zeker als je bedenkt dat alles met de hand naar binnen moest worden gebracht. Ons motto is: gaat niet bestaat niet, of zoals we in Rotterdam zeggen, ganie bestanie! Laatst liep er een schip de haven binnen dat vanwege een reparatie acuut besteigerd moest worden. We hebben haast, zeiden ze, het moet eind van de week klaar zijn. Nou dan heb je geen haast, zeiden wij, haast is als het vanmiddag af moet zijn!'

VOORAL OP ZOEK NAAR EEN PARTNER

De nieuwe manier van werken wierp zijn vruchten af. In de afgelopen 6 jaar is de omzet van Steigerbouw Van der Panne praktisch verdubbeld. Die sterke groei had echter wel tot gevolg dat de software die Van der Panne gebruikte om de stroom van ingaande en uitgaande materialen te beheersen, niet meer voldeed. 'Dat pakket was zo oud dat het bijna uit elkaar viel,' zegt Koster. 'Er moest gewoon iets nieuws komen en liefst snel. Dan kun je twee dingen doen: óf je begint een uitgebreid en tijdrovend selectietraject óf je kunt aan verwante bedrijven vragen hoe zij dat hebben gedaan. Ik kende een groot bedrijf

DAT PAKKET WAS ZO OUD DAT HET BIJNA UIT ELKAAR VIEL

dat pas zo'n uitgebreid selectietraject had afgerond. Ik heb ze onze case voorgelegd en gewoon gevraagd: wat zouden jullie doen? Zij adviseerden 4PS.'



Dick Koster in overleg



Offshore steigerbouw



ONZE ORGANISATIE IS ZO PLAT ALS EEN DUBBELTJE

Vervolgens is het snel gegaan: 'Ik heb 4PS hier uitgenodigd en verteld wat precies onze wensen waren. We wilden uiteraard een goed product, maar we waren vooral op zoek naar een partner. Natuurlijk, de onderliggende techniek moet goed en bedrijfszeker zijn maar ons ging het vooral om dat goede gevoel, de klik. En die was er, direct.'



Steigerbouwer

Ze waren snel rond met 4PS. 'Onze organisatie is zo plat als een dubbeltje. Wij hoeven onze keuze niet uitvoerig te verantwoorden naar een bestuur zoals dat bij grote bedrijven het geval is; dat scheelt.' Overigens was de naam 4PS niet nieuw voor Dick Koster: 'Het grappige is dat ik 15 jaar geleden bij een groot bouwbedrijf werkte en daar betrokken was bij een ERP-selectieprocedure. Een van de kandidaten was 4PS, dat toen net begonnen was. Ik herinner me nog dat ze bij mijn toenmalige werkgever vol lof waren over het pakket van 4PS. Eigenlijk hadden ze het beste product. Dat ze het toen toch niet geworden zijn, was omdat men vóór alles zekerheid wilde. Ze vonden dat 4PS nog teveel in de pioniersfase verkeerde.'

Die positieve eerste kennismaking met 4PS lang geleden heeft volgens Koster zeker een rol gespeeld bij de beslissing om nu wel voor 4PS te kiezen.

LAPPENDEKEN

Van der Panne besloot in eerste instantie tot implementatie van de module Materieelbeheer. In nauwelijks zes weken tijd werd de klus geklaard. Ongekend snel. 'Dat was mogelijk', zegt Koster, 'omdat onze werkwijze voor een groot deel samenviel met de standaardinrichting van de module. Natuurlijk moest er hier en daar wat aangepast worden maar dat was marginaal. Bovendien werden die aanpassingen direct doorgevoerd; niks uitgebreid

protocol met allerlei besprekingen, maar gewoon meteen doen. Heel pragmatisch, zo zijn we. En de consultants van 4PS vonden het prima. Er werd hard gewerkt maar op zijn tijd werd er ook gedold. Hartstikke goede sfeer, heel ongedwongen allemaal.' Waarom werd eigenlijk alleen de module Materieelbeheer geïmplementeerd? 'Zoals ik al zei, was materieelbeheer onze eerste zorg', legt Dick Koster uit. 'Natuurlijk wisten we dat onze automatisering versnipperd was, maar door onze platte bedrijfsstructuur met zijn directe lijnen en het feit dat we onze processen zo strak ingericht hadden, fungeerden we als een krachtige, goedlopende organisatie. Verdere automatisering van onze primaire processen leek dan ook geen prioriteit te hebben. Zeker niet toen we vorig jaar ook nog eens in de race bleken te zijn voor Best Managed Company 2014.'

Toch werd deze nominatie in zekere zin ook een eyeopener. Dat ze uiteindelijk niet tot de landelijke finale wisten door te

IN NAUWELIJKS ZES WEKEN TIJD WERD DE KLUS GEKLAARD

dringen, was namelijk vooral te wijten aan het niveau van automatisering. Dick Koster: 'In een grondige audit liepen ze alles door en daarbij kwamen natuurlijk ook de sterke en de zwakke kanten aan de orde. Onze kracht was onze organisatie, maar onze automatisering was het zwakke punt; een lappendeken, vonden ze.' Onderweg naar huis realiseerde Dick Koster zich dat daar nog een hoop winst te halen was: 'Ik ben naar de consultants van 4PS gestapt en heb gezegd: jullie hebben materieel gedaan. Wat kunnen we nu nog meer doen?'

DROOM

En zo kwam het dat na materieelbeheer nu ook een begin gemaakt is met de implementatie van alle primaire processen. Eerst CRM, dat nu bijna is afgerond, en vervolgens financiële administratie, aangenomen werk, facturatie en inkoop. Koster is zich ervan bewust dat deze aanpak voor veel organisaties wellicht de omgekeerde wereld is, maar voor Van der Panne maakt dat nauwelijks iets uit: 'Ons adagium is altijd geweest: eerst organiseren, dan pas automatiseren. Doordat onze organisatie staat als een huis – we zijn natuurlijk niet voor niets genomineerd – maakt het voor ons eigenlijk niet uit in welke volgorde we onze processen automatiseren.

En het is natuurlijk ook geen toeval dat de manier waarop wij onze processen hebben ingericht, grotendeels overeenkomt met de onderliggende organisatiestructuur waarop 4PS zijn standaardinrichting baseert. Vaak zie je dat bedrijven de implementatie van een nieuw ERP-systeem aangrijpen om hun organisatie op orde te brengen. Dat kan ook natuurlijk, maar dat gaat wel ten koste

GEWOON EEN LOGISCH VOLGENDE STAP

van een hoop extra tijd en inspanningen.' Als het primaire proces eenmaal is ingericht, wat wordt dan de volgende stap? 'Onze mensen op locatie werken nu op iPads met applicaties voor opname, oplevering, werkinspectie en zo, die niet gekoppeld zijn. Mijn droom is dat onze uitvoerders straks in een schil van 4PS Construct kunnen werken. Ik vind dat ze uiterlijk eind volgend jaar op een makkelijke, intuïtieve manier geïntegreerd in het systeem moeten kunnen werken. Daar is voor ons nog een hoop winst te halen!

Maar daar blijft het wat mij betreft niet bij. Hoe mooi zou het niet zijn als we onze klanten via portals toegang kunnen geven tot informatie die voor hen belangrijk is. Dus dat ze alleen maar even hoeven in te loggen om projectstatus, uren of facturen te controleren.' Hoe lang het duurt voordat die droom werkelijkheid wordt, is niet precies te zeggen maar dat het gaat gebeuren, is zeker. 'Gewoon een logisch volgende stap,' glimlacht Dick Koster.

BEDRIJFSPROFIEL

Steigerbouw Van der Panne, gevestigd in Rotterdam, is een dienstverlener gespecialiseerd in steigerbouw. Onder het adagium 'Veilig, betrouwbaar, flexibel en op maat' verzorgt Van der Panne met 300 gecertificeerde medewerkers all-in steigerbouwprojecten voor opdrachtgevers in de offshore (40%), de industrie (40%) en de bouwsector (20%). Van der Panne durft daarbij verder te kijken dan standaardoplossingen en denkt creatief en innovatief mee gedurende het complete traject. Men gaat, kortom, geen uitdaging uit de weg.

FEITEN IN HET KORT

BEDRIJF

Steigerbouw Van der Panne
www.panne.nl

ACTIVITEITEN

Specialist in steigerbouw voor industrie, offshore, bouw en speciale projectens
MODULES

Relatiebeheer, inkoop, verkoop, documentenbeheer, materieelbeheer, financieel, projecten, uren, acquisitie

AANTAL GELIJKTIJDIGE GEBRUIKERS

10



Project voorzien van steigers