



Verslag Dag van de Projectinrichting 2013

Datum: 8 oktober 2013

Locatie: Mindcenter Vianen

Het Mindcenter vult zich deze dag met meer dan 100 projectinrichters, fabrikanten en belangstellenden uit de branche. Het is de Dag van de Projectinrichting, met als hoogtepunt de uitreiking van de felbegeerde PPI-Award.

1. Opening

Voorzitter Kirstel Leerkes heet alle leden en potentiële leden van harte welkom. Het bestuur is erg blij met de bijzonder hoge opkomst. Dit rechtvaardigt wederom het bestaansrecht van het PPI en maakt dat we met zoveel mogelijk branchegenoten iets kunnen betekenen in de markt.

2. MindCenter

Eigenaar Jeroen Van der Sluis geeft zijn visie op ondernemerschap en 'het nieuwe denken'. Van der Sluis, ondernemer in hart en nieren, hanteert - al sinds hij als tiener cassettebandjes verkocht - dezelfde uitgangspunten, nl. de '3 G's: *gaaf, goed en geld*. Het Mindcenter brengt mensen op een andere bijeen. Beleving, gevoel en de ondernemer staan centraal. Er zijn geen tafels ("want die blokkeren") en de catering is dusdanig uitgebalanceerd dat mensen fitter worden na het eten. Het Mindcenter richt zich op generatie y, met een meer open en directe communicatie. Dankzij deze aanpak is het MindCenter ook in de huidige economisch lastige tijden zeer succesvol.

De passie van het Mindcenter is meteen ook het thema van deze dag: 'verbinden'.

3. De verbinding binnen het PPI

"Verbinden en ondernemen moeten samengaan. Het gaat om loslaten, afscheid nemen en over je angst heen stappen." Aan het woord is Ton Constandse. Hij begeleidt de forumdiscussie aan de hand van een aantal stellingen.

Het forum bestaat uit:

- Sander Jansen – Mirato Totaalprojecten
- Jeroen Doornbosch – Projectvloeren Nederland
- Jeroen Blankers – Ad Borrenbergs Projectinrichting
- Benno Dijkhuis – Gerflor Benelux



4. Stellingen

Aan de hand van een aantal stellingen gaat het forum de discussie aan met de mensen in de zaal.

<p>1. Stel dat het PPI een commercieel bedrijf is en jij bent eigenaar. Wat zou je als eerste in 2014 aanpakken?</p>

Deze stelling is goed voor een uitgebreid scala aan reacties:

Product

Ons 'product' – dus het keurmerk – moet nog meer gepromoot worden. Daarnaast is het van belang meer leden te werven. Dat geeft extra financiële armslag om een verdere professionalisering in te zetten.

Promotie

- Het is van belang om met een goed plan van aanpak aan de slag te gaan. Met een duidelijk doel, bijvoorbeeld: eind 2014 kennen architecten, gemeenten etc. het keurmerk. Als leden dienen we het keurmerk ook zelf actief bekend en trots te maken.
- Een uitbreiding van de activiteiten, zoals seminars voor designers etc. zouden het PPI bij een nog bredere doelgroep bekend maken.
- Contacten leggen met grote ondernemingen, zoals Rijkswaterstaat, Shell, Rabobank etc.
- Bewijslast PPI zoveel mogelijk uitdragen (successen delen etc.) om te laten zien wat het PPI kan doen.
- Fabrikanten moeten doorverwijzen naar PPI. De extra garantie die een samenwerking met PPI-leden oplevert, dient actief uitgedragen te worden.
- Als branche moeten we bewerkstelligen dat verwerking conform het PPI-keurmerk de norm wordt (in plaats van 'volgens voorschriften fabrikant').

Leden

Het is zaak de kwaliteit hoog te houden. Het PPI zal projectinrichters die aan normen voldoen op een voetstuk moeten plaatsen. Daarentegen is het zaak om leden te royeren die zich niet aan de regels voor kwaliteit houden. Leden kunnen verplicht worden om binnen een bepaalde tijd het keurmerk te halen.

<p>2. Ik heb het afgelopen jaar nog geen extra order gescoord omdat ik het PPI-keur bezit</p>
--

Men is het erover eens dat het lastig te meten is of het lidmaatschap daadwerkelijk en rechtstreeks nieuwe opdrachten oplevert. Mirato heeft – evenals een aantal collega's - ervaren dat profilering met behulp van het PPI absoluut een positief effect heeft op de beeldvorming van je bedrijf.



3. Ik zou het liefst nog meer willen delen met collega's, maar ik durf niet. Het zijn toch mijn concurrenten.

Projectinrichters vinden het soms lastig om het PPI te noemen, omdat ze vrezen dat opdrachtgevers de ledenlijst bekijken. Men is het erover eens dat dit een kortetermijnvisie is. Uiteindelijk bereik je meer door samen te werken. Als voorbeeld wordt het bedrijfsbezoek bij Boerhof Projectinrichters genoemd. Het is inspirerend om te zien hoe anderen in jouw branche werken en uiteindelijk doet iedereen het toch op zijn eigen manier. Directeur Kristel Leerkes is niet bang voor concurrentie. Boerhof werkt samen met tal van PPI-leden in mooie projecten: "Zo leer je je collega's goed kennen. Als je bang bent voor concurrentie moet je geen lid worden. Het is van belang om uit te blijven gaan van je eigen kracht. Want: wie niet kan delen, kan ook niet vermenigvuldigen!"

4. Het PPI zou een soort aanbestedingsvoorziening moeten zijn voor haar leden. Via het PPI krijgt ieder lid inzage in de lopende aanbestedingen via diverse kanalen.

De meeste aanwezigen zijn het niet eens met de stelling. Het is te veel gericht op de korte termijn met alle risico's van onderlinge concurrentiestrijd van dien. De leden houden zich liever bezig met wat hen bindt dan met wat hen verdeelt. Bovendien zou –als het PPI toch voor een aanbestedingsvoorziening zou kiezen - de insteek moeten zijn dat het keurmerk een vereiste is. Zo heeft ieder lid voordeel van inschrijven.

5. Als een opdrachtgever/architect aan de fabrikant om een 'verlegger' vraagt, dan moet er bemiddeld worden richting een PPI-lid

De aanwezigen pleiten voor verwijzing naar het PPI in het algemeen, niet naar een specifiek lid.

5a. Een fabrikant mag commitment vragen aan de verlegger, als hijzelf voorschrijvend kan zijn. Hoe zien we die samenwerking met de fabrikant?

Als PPI-leden mag je elkaar uiteraard helpen en versterken. Zeker als je al een zakelijke relatie hebt met de klant. Een fabrikant mag wat het PPI-leden betreft rechtstreeks leveren, mits er provisie wordt verrekend. Als de fabrikant lid wordt van het PPI dan gaat levering altijd via een PPI-lid met een keurmerk. Uiteindelijk zou de klant moeten bepalen wie de levering verzorgt. Hier ligt een taak voor PPI-leden om opdrachtgevers te overtuigen van de meerwaarde van een vloerenlegger met PPI-keur. Hierin hoeft men niet terughoudend te zijn. Immers, een fabrikant zit in veel gevallen niet te wachten op rechtstreekse levering, met alle bijbehorende extra werkzaamheden. De verlegger levert immers de toegevoegde waarde en heeft de praktische en inhoudelijke kennis in huis. Het moet niet moeilijk zijn om een klant daarvan te overtuigen. Sturen op structurele samenwerking – waarbij de fabrikant bij de architect aan tafel zit – levert op den duur meer op.



6. Het PPI moet opengesteld worden voor zzp'ers

Jeroen Doornbosch pleit voor mogelijkheden voor vakmensen die bij een van het PPI-bedrijven hebben gewerkt en een eigen zaak zijn begonnen. Mensen die voor meerdere projectinrichters werken kunnen flexibel ingezet worden. Deze bedrijven moeten we koesteren, want ook zij helpen het PPI te groeien. Door een groep vakmensen aan ons te binden ontstaat een flexibele samenwerking die de branche ten goede komt. Niet iedereen is onverdeeld enthousiast: als we het doen moeten er goede afspraken over tarieven en voorwaarden gemaakt worden. Belangrijk is dat alleen vakmensen worden toegelaten die werken voor PPI-leden.

Tom Constandse sluit af met een toelichting op 'ondernemend geluk'. De verbinding is er, zoveel is vanmiddag duidelijk geworden. Het is nu zaak bepaalde dingen los te (durven) laten, zodat we gezamenlijk een beweging naar voren kunnen maken.

5. Nieuwe website

Buro Koorts presenteert de nieuwe website www.platformprojectinrichting.nl die vandaag online is gegaan. Deze site heeft als doel de verbinding tot stand te brengen en daarnaast het elan van het PPI te versterken. Alle leden worden verzocht op hun site te linken naar de nieuwe PPI-site. De site is actueler en interactief. De informatie is - meer dan voorheen - gericht op het werven van leden. Daarnaast bevat de site een beveiligd deel, waarvoor leden een inlogcode krijgen. De leden – zowel projectinrichters als fabrikanten – worden opgeroepen gebruik te maken van deze mogelijkheid om nieuws te delen. Persberichten en andere informatie kunnen naar de secretaris, Ab Sprong (info@platformprojectinrichting.nl), worden gestuurd. Ook zal intensiever gebruik worden gemaakt van de social media.

6. Uitreiking PPI Award

De jury bestaat uit Gert-Jan de Vogel - interieurarchitect, Michel Simons – senior specialist Gezondheidszorg en voorzitter Mayk Schiphorst – adviseur bedrijfsvoering. De vier genomineerde bedrijven wisten duidelijk te maken dat er veel mogelijk is in deze branche, zo heeft de jury ervaren. Het wedstrijdelement heeft een stimulerende werking naar de beroepsgroep. De genomineerden zijn gekozen vanwege hun hoge score op criteria als 'anders denken', 'verbinden' en 'samenwerken'. Unaniem toonden de vier bedrijven hun vakmanschap (details, bijzondere materialen, uitdagende vormen), stuk voor stuk met zeer tevreden opdrachtgevers. De jury geeft een toelichting op haar bevindingen en maakt de uitslag bekend:



4. Abeln: DIA Groningen

Het interieur werd volledig gestript en opnieuw en duurzaam ingericht. Daarbij is het gelukt om van energielabel G naar A te komen. Abeln werkte zeer flexibel binnen dit project en is erin geslaagd om identieke ruimtes toch zeer divers te maken. Er was veel aandacht voor maatvoering en diversiteit. Het resultaat is een kleurrijke inrichting, waar mensen graag aan de slag gaan.



3. Mirato: ActiVite Leiderdorp

Dit woonservicecentrum voor ouderen werd volledig hernieuwd. Zowel vloerbedekking als zonwering, folie, visuals etc. behoorden tot het takenpakket van Mirato. In samenwerking met de opdrachtgever werd een gedetailleerd werkplan gemaakt. Dankzij de goede voorbereiding en het vakmanschap van de stoffeerdere een zeer geslaagd project. Het is gelukt speelse lijnen aan te brengen in de hoekige gangen. Dat geeft een bijzonder effect. Per verdieping zijn verschillende kleuren aangebracht. Een kleurrijk en zeer sympathiek project.



2. Erkamp: Danone Utrecht

Doel van het pand is het bevorderen van kennisoverdracht. Erkamp wist door de speciale vormgeving een open en vriendelijk karakter te creëren. Ook in dit project was duurzaamheid erg belangrijk. De afvalstroom en ook het klimaatconcept hadden volledige aandacht. Om verspilling te voorkomen en het eindproduct te beschermen was ketensamenwerking onontbeerlijk. Het werk vergde veel voorbereiding en tal van lean-sessies, waarbij ook kwaliteitszorg, PPI-keurmerk en VCA zeer belangrijk waren. Als een van de weinige projecten in Europa verdiende Danone dan ook het 'gouden' duurzaamheidslabel. De afwerking is van uitzonderlijk hoge kwaliteit en vormt een eenheid met de rest van het gebouw. Vakwerk, met veel oog voor detail. Een





hoogwaardig en indrukwekkend project. Het laat zien dat de wil en het vermogen om samen te werken absoluut aanwezig is. Een voorbeeld van anders denken en anders doen.

1. Master: LGS UPC Schiphol Rijk

Master creëerde met een volledig nieuwe inrichting een unieke werkplek voor zo'n 60 nationaliteiten. Het 'nieuwe werken' komt hier volledig tot zijn recht in een eigentijdse ambiance. De diversiteit aan vloeren is enorm. Master had te maken met een complex opdrachtgeverschap: men moest afstemmen met een Zwitserse architect, een bouwbegeleidingsbureau en diverse disciplines. Het project vroeg dan ook om een hoge mate van flexibiliteit, voortdurende beschikbaarheid en snelle reacties. De cultuur van de werkgever werd alom gerespecteerd. Het resultaat is een inrichting van een zeer hoogstaand niveau. Met uitzonderlijk veel aandacht voor details, zoals stikselafstanden, naadloze aansluitingen, etc. Ook werd voortdurend rekening gehouden met schaduw effecten. In de vloeren zijn blokken met verschillende kleuren verwerkt, die als 'pixels' kunnen worden gezien. Omdat niet alle materialen die de Zwitserse architect voorschreef verkrijgbaar waren, droeg Master steeds goede alternatieven aan. Kortom, vakmanschap in alle facetten.

