

Communiceer innovaties en zoek elkaar op

In de bouw zijn we inmiddels allemaal op de hoogte van de slechte cijfers. De prognoses voor de komende twee jaar zijn zeker niet florissant. Het is niet bepaald prettig om onder ogen te zien dat het Economisch Instituut voor de bouwnijverheid (EIB) voorspelt dat de bouwproductie in 2010 en 2011 met ongeveer vijftien procent gaat dalen.

Als de woningmarkt stil ligt, kunnen aannemers niet bouwen waardoor toeleveranciers niet kunnen leveren. Ik adviseer bouwtoeleveranciers deze mindere tijden juist te gebruiken om nieuwe producten en concepten te lanceren maar ook om de huidige sales strategie eens tegen het licht te houden. Ik constateer echter een afwachtende houding en marketing & sales activiteiten staan op een laag pitje. Jammer, er zijn namelijk volop kansen. Door elkaar

op te zoeken, samen te werken en creatief te zijn, kun je kennis delen en biedt innovatief partnership geweldige kansen.

De bouwketen bestaat immers uit vele partijen die invloed hebben op het bouwproces. In mijn visie kan een onafhankelijke ketenmanager zorgen dat die partijen bij elkaar komen en voor vernieuwing zorgen. Een partner die bouwgerelateerde bedrijven op projectbasis kan helpen met het in de markt zetten van nieuwe producten of concepten maar ook met het veranderen van de commerciële organisatie. Iemand die het proces in de bouwketen begrijpt, de partijen kent en creativiteit kan toevoegen. Feitelijk een marketeer op afroep die ervoor zorgt dat innovaties en commerciële verandering echt van de grond komen. Kortom, maak een project van uw commerciële kansen en laat iemand van buitenaf met kennis van de markt en de partijen u helpen bij het maken van de nieuwe keuzes.

*Gertjan Prins BA
Berendsen & Partners marketing & sales consultancy en interim management
Transcreate Sales Excellence Bouw
(M). 06 51 277 531
(T). 0499 577020
(E). g.prins@berendsen-partners.nl*



Bouwpartner