



## KETENMANAGEMENT INTERIM & ADVIES

ADVIES & INTERIM MANAGEMENT RONDOM DE IMPLEMENTATIE VAN KETENSAMENWERKING  
BINNEN EN TUSSEN ORGANISATIES IN DE CORPORATIE, BOUW EN INSTALLATIESECTOR

# Interne ketensamenwerking is geen keuze, het is een voorwaarde.

Inzicht in interne ketensamenwerking.

**Beweging in de praktijk.**

Een gevalideerd meetinstrument voor de interne ketensamenwerkingsrijpheid van een individuele organisatie, zes pijlers, één samenhangend beeld en een helder startpunt voor ontwikkeling.

OPGESTELD DOOR

**dr.ing. Marcel Noordhuis**

Partner · Ketenmanagement Interim & Advies



## 01 — DE URGENTIE

# Een externe keten win je niet vanuit **silos**.

Het is welhaast onmogelijk om in een externe keten een waardevolle rol te spelen, als de eigen organisatie intern nog traditioneel is ingericht. Externe samenwerkingsrijpheid begint **binnen** — bij strategie, processen, informatie en gedrag tussen afdelingen en werkmaatschappijen.

## VERTREKPUNT

|                       |         |
|-----------------------|---------|
| Interne pijlers       | 6       |
| Ontwikkelniveaus      | 1—5     |
| Stellingen per pijler | 6       |
| Doorlooptijd          | 4–5 wkn |

## DE KERNVRAAG

Heeft uw organisatie intern de **rijkdom** al in huis om extern waarde toe te voegen?

## 0 2 — WAT KMM DOET

# Eén methodiek meet de **interne samenwerkingsrijpheid** van uw organisatie.

Het Keten Maturity Model (KMM) brengt op een praktische, wetenschappelijk gevalideerde wijze in kaart in welke mate uw organisatie intern invulling geeft aan de onderliggende principes van ketensamenwerking — vanuit zes invalshoeken en met meerdere respondenten per discipline.

## 0 1 — I N Z I C H T

## Zes pijlers, één samenhangend beeld.

Strategie, processen, gedrag, monitoring, informatie en leren — integraal gewogen, geen losse indicatoren, één gedragen IST-beeld van de organisatie.

## 0 2 — G E L D I G H E I D

## Wetenschappelijk gevalideerd.

Ontwikkeld met prof.dr. Jack van der Veen (Nyenrode) op basis van proefschriftonderzoek in de Nederlandse bouw- en vastgoedsector.

## 0 3 — A C T I E

## Van score naar ontwikkelagenda.

Per pijler ziet u waar de eigen organisatie staat, waar de knelpunten zitten en welke ontwikkelstappen het hoogste rendement opleveren.

## 03 — HET KMM-MODEL

# Vijf niveaus interne samenwerking — van traditioneel tot excellent.

Het KMM-model brengt de interne samenwerkingsrijpheid van een organisatie in beeld langs vijf opeenvolgende niveaus. Van een interne structuur die nog in silo's denkt tot een organisatie die structureel beter presteert door volwassen ketensamenwerking.



L A G E M A R K T D R U K niveau 1 — 2 voldoende



H O G E M A R K T D R U K niveau 4 — 5 vereist

## 04 — DE ZES PIJLERS

# De zes pijlers van het **KMM-model**.

Het KMM-model bekijkt een organisatie vanuit zes invalshoeken en stelt vast of — en in welke mate — de organisatie de kenmerken vertoont van een excellente interne ketenspeler.

**PIJLER 01****Strategie & Beleid**

Langetermijnperspectief waarbinnen strategische samenwerking een prominente plek inneemt.

**PIJLER 02****Organisatie & Processen**

Procesoriëntatie waarin specialisten en afdelingen multidisciplinair samenwerken aan klantgerichte doelen.

**PIJLER 03****Mindset & Gedrag**

Cultuur waarin mensen elkaar vertrouwen en helpen; leidinggevenden faciliteren in plaats van controleren.

**PIJLER 04****Monitoren & Verbeteren**

Prestatiedoelen ondersteund door monitoring die medewerkers in staat stelt zelf tot verbetering te komen.

**PIJLER 05****Informatie & Communicatie**

Informatie wordt eenduidig verzameld en vrijelijk gedeeld; ruimte voor gezamenlijk bespreken van issues en veranderingen.

**PIJLER 06****Leren & Innoveren**

Het voortbestaan hangt af van het vermogen om zich voortdurend aan te passen — met aandacht voor continu leren en innovatie.

05 — SCORINGSMODEL

# Van antwoord naar ontwikkelniveau.

6 pijlers × 6 stellingen met een zespuntschaal — respondenten kiezen per stelling één van zes antwoordopties (0–100%). Scores bepalen samen de overall maturity en het ontwikkelniveau van de organisatie.



5 ONTWIKKELNIVEAUS · VAN TRADITIONEEL TOT EXCELLENT



WERKING

De combinatie van scores per pijler en de knelpunten die medewerkers zelf signaleren, maakt het mogelijk een organisatie-ontwikkelplan per pijler op te stellen.

## 06 — WAT DE METING OPLEVERT

# Scherp **inzicht**, geprioriteerd **advies**.

De rapportage vertaalt ruwe data naar gerichte conclusies: **scores per pijler**, spreiding tussen respondenten, geïdentificeerde knelpunten en concrete adviezen om de interne keten verder te professionaliseren.

**S C O R E S****Scores per pijler.**

Minimum, gemiddelde en maximum op alle zes pijlers in één oogopslag.

**S P R E I D I N G****Spreiding respondenten.**

Verschillen tussen strategisch, tactisch en operationeel — een signaal op zich.

**O V E R A L L****Overallscore & conclusie.**

Ontwikkelniveau van de organisatie plus de belangrijkste ontwikkelpunten.

niveau 1 - 5

**K N E L P U N T E N****Knelpunten per pijler.**

Welke principes structureel achterblijven — door medewerkers zelf gesignaleerd.

**A D V I E S****Adviezen & acties.**

Concrete ontwikkelpunten om de interne samenwerking verder te brengen — met eigenaarschap en horizon.

## 6 pijlers

integraal gewogen in één samenhangend beeld.

## 36 stellingen

zes per pijler, gevalideerd in promotieonderzoek.

## 1 rapport

één taal en één agenda voor het gesprek.

07 — VAN METING NAAR INZICHT

# Eén vragenlijst. Eén **gezamenlijk** beeld.

Respondenten vullen online een gestandaardiseerde vragenlijst in. Het KMM-dashboard verdicht hun input tot een leesbaar, **geprioriteerd beeld** — klaar voor het vervolggesprek.



INZICHT

Mindset en Organisatie blijven achter — vooral in de uitvoering. Dat is precies waar de ontwikkelagenda begint.



## 08 — VAN INZICHT NAAR ACTIE

# Een rapport is geen einde. Het is een startsein.

Na de presentatie van de uitkomsten lopen we samen met u door de bevindingen heen — en bepalen we welke acties nu het meest opleveren. Geconstateerde knelpunten worden planmatig opgelost; verbeterteams worden samengesteld; en het ontwikkelplan landt in de organisatie.

## STAP 01 — PRIORITEREN

## Welke acties leveren het meeste op?

Snelle wins versus structurele verbeteringen — effort versus impact per knelpunt, vertaald naar een eerste backlog.

## PRIORITEIT

Impact x haalbaarheid.

## STAP 02 — VERBETERTEAMS

## Kleine teams, concrete opdracht.

Per knelpunt richten we een team in dat de oplossing handhaaft — met mandaat, termijn en heldere opdracht.

## TEAM

Multidisciplinair.

## STAP 03 — ONTWIKKELPLAN

## Eén plan, gedragen door de organisatie.

Acties komen samen in een ontwikkelplan met planning, KPI's en eigenaarschap — de volgende KMM-meting als ijkpunt.

## PLAN

6–18 maanden.

## VOLGENDE METING

12 maanden.

**DOEL** Een meting die niet landt in een agenda, is een rapport dat in een la verdwijnt.

## 09 — DOORLOOPTIJD

# Vier tot vijf weken. Compact en planbaar.

Van het inrichten van de database tot het verwerken van de resultaten en het maken van de rapportage — wij rekenen op een doorlooptijd van **ca. 4 à 5 weken**.



## UW ROL

**Lichte inspanning.**

Database aanleveren, aankondigen, eindpresentatie.

## ONZE ROL

**End-to-end.**

Meetomgeving, mails, reminders, analyse, rapport.

## WEKEN TOT ACTIE

**4 — 5**

van meting tot rapportage

## INSPIRATIESSIE

**2,5 – 3 uur** durende presentatie van de resultaten, met de volgende KMM-meting als ijkpunt — 12 maanden later.

10 — OVER MARCEL

# In de bouw, voor de bouw.

## Marcel Noordhuis

Partner bij **Ketenmanagement Interim & Advies**. Wetenschappelijk onderbouwd en in de praktijk doorleefd.

### ERVARING

## 25+ jaar

ketensamenwerking vanaf 2000.

### SECTOR

## 3 sectoren

bouw, vastgoed & installatie.

### PILOTS

## eerste

pilots ketensamenwerking in NL-bouw.

### PLATFORM

## Oprichter Platform Ketensamenwerking

Executive & High Potential collegereeksen.

### ACHTERGROND

**2000 — 2016** **Director / manager:** Real Estate bij PwC, Accenture en Deloitte.

**2006 — 2015** **Promotie-onderzoek:** bij prof.dr. Jack van der Veen (Nyenrode) naar de waarde van Ketensamenwerking in de Woningbouw.

**2010 — heden** **Oprichter:** van het Platform Ketensamenwerking — collegereeksen voor executives en high potentials.

**2016 — 2018** **Partner:** bij Rijnconsult Real Estate.

**2018 — 2022** **Directeur:** Ketensamenwerking & Bedrijfs optimalisatie bij Breman Woningbeheer Zuid.

**2022 — heden** **Partner:** bij Ketenmanagement Interim & Advies.

11 · OVER MARCEL

# 25 jaar ketensamenwerking. In de bouw, voor de bouw.



**dr.ing. Marcel Noordhuis**

Partner · Ketenmanagement Interim & Advies

## CONTACT

### Een meting starten of vrijblijvend overleggen?

Marcel Noordhuis staat voor u klaar.

-  **+31 (0)6 144 60 880**
-  **m.noordhuis@ketenmanagement.com**
-  **ketenmanagement.com**
-  **/in/marcelnoordhuis/**

**VOLGENDE  
STAP**

**Plan een vrijblijvend gesprek** — wij verkennen samen of een KMM-meting voor uw keten waarde toevoegt.