Ali Baba en de 40 leveranciers

Wie kent het sprookje 'Ali Baba en de veertig rovers' niet? Wie de tekst er nog eens op naslaat, komt tot een verrassende ontdekking: het blijkt treffende overeenkomsten te hebben met de hedendaagse praktijk van maincontracting.

G.J. Vaatstra MSc*

In Perzië leven twee broers, Kassim en Ali Baba. Kassim is getrouwd met een rijke vrouw, terwijl Ali Baba is gehuwd met een vrouw die even arm is als hij. Op een dag ontdekt Ali Baba een grot waarin veertig rovers hun buit van goud en zilver verzamelen. De grot wordt afgesloten met een deur die alleen te openen is met de woorden 'Sesam Open U'. Als de rovers vertrekken, verzamelt Ali Baba zoveel goud als zijn ezels kunnen dragen.

De buit ligt vaak voor het grijpen ...

In de praktijk blijkt dat een belangrijk deel van het totale facilitaire budget in organisaties wordt opgeslokt door het gebouw- en installatieonderhoud, dat in grote organisaties niet zelden door tientallen bedrijven wordt uitgevoerd.

Die jaarlijks terugkerende kosten van beheer en onderhoud verbergen in de praktijk grote schatten. Wie de grot naar maincontracting kan openen, krijgt toegang tot hogere kortingspercentages op materialen, lagere uurtarieven, hogere beschikbaarheid en lagere aansturingskosten.

Is dat echt mogelijk? Ja, want wie met allerlei losse contracten met verschillende leveranciers werkt, loopt een aantal voordelen mis. Zo blijken kortingspercentages op materialen in de praktijk maar een fractie te zijn van wat de leverancier aan korting krijgt en is de eigen managementbelasting vaak hoog. Ook worden contracten geïndexeerd en stilzwijgend verlengd, en ga zo maar door.
De desbetreffende rover (correctie: leverancier) heeft hierdoor een prachtige mogelijkheid om een groot deel van de buit in zijn grot op te slaan.

Waar *'Sesam Open U'* door Ali Baba werd gebruikt om een deel van de buit weer mee terug te nemen, kan in het facilitaire werkveld maincontracting als sleutel dienen om de 'buit' eerlijk te verdelen tussen leverancier en klant. Door facilitaire contracten gebundeld in de markt te zetten en hier één of enkele partijen voor te contracteren, zijn voordelen te behalen. Denk aan een gunstig prijsniveau (meer inkoopvolume!), verlaging van de interne beheerlast en professionele ondersteuning door de maincontractor bij de ontwikkeling van de facilitaire processen.

> *'De grot van maincontracing biedt vele schatten, zoals lagere tarieven'*

Wanneer Kassim - de rijke broer van Ali Baba - ontdekt wat zijn jonge broer heeft buitgemaakt, wil hij precies weten hoe Ali Baba hieraan is gekomen. Kassim besluit in het geheim zelf naar de grot te gaan om de hele schat in de wacht te slepen. Wanneer hij de schatten aantreft, moet hij er steeds maar aan denken hoe geweldig rijk hij is geworden. Hierdoor vergeet hij de woorden die hij moet gebruiken om de grot te openen en raakt hij opgesloten in de grot. De rovers treffen vervolgens bij thuiskomst ezels aan die volgepakt zijn met hun buit. Zij krijgen argwaan, treffen Kassim aan en doden hem.

Alleen prijs?

Het mag duidelijk zijn dat in het sprookje de 'hebzucht' naar geld genadeloos wordt afgestraft. Ook bij maincontracting is louter een focus op 'prijs' niet goed. Want om door slechts met dit ene doel voor ogen te kiezen voor maincontracting, loopt men als partij het risico dat de leverancier:

» of de gewenste prestatie niet zal leveren;
» of via andere wegen alsnog zijn geld zal proberen te verdienen.

Naast 'prijsniveau' moeten ook andere factoren een rol spelen bij de keuze. In de praktijk gebeurt dat ook steeds vaker: denk bijvoorbeeld aan zaken als een goede balans tussen continuïteit en innovatie, het streven naar een langetermijnrelatie en de aantrekkelijkheid van de maincontractor als werkgever voor de eigen mensen.

Bedenk goed hoe de buit te verdelen

Het is bij maincontracting belangrijk om te werken met een open calculatie en beheervergoeding. De wetenschap dat de zakelijke partner op financieel gezonde wijze zijn diensten en producten kan leveren, vergroot de kans op continuïteit en het belang van de maincontractor om het contract voort te zetten.
Zaak is verder dat bij de keuze om tot maincontracting over te gaan de organisatie de capaciteit en kennis in huis moet hebben om de geschikte partij te contracteren. Wanneer in de contractering belangrijke zaken, zoals een goede bonus-malusregeling, over het hoofd worden gezien, kan het resulteren in een hoofdpijndossier, waarbij alsnog de buit niet evenredig wordt verdeeld. Een goede begeleiding van deskundigen in deze fase kan zich daarom ook snel terugverdienen.

Wees transparant

Een ander belangrijk punt is het delen van informatie. Dat is zowel tijdens de contractering als daarna van groot belang. De contracten - voorheen met name inspanningsgericht - worden in toenemende mate gebouwd rondom 'prestatie' en 'beleving', waarvoor input van beide kanten nodig is.
Door informatie te delen en de maincontractor te laten meedenken met ontwikkelingen en oplossingen voor de (facilitaire) organisatie, wordt de maincontractor (en subcontractors) geprikkeld om zijn meerwaarde te laten zien.

Zorg voor een acceptabele last

Als maincontracting volledig wordt toegepast, zullen facilitaire diensten integraal worden uitbesteed en valt de regie onder de verantwoordelijkheid van de maincontractor.
In de praktijk kiezen veel organisaties echter voor een afgeslankte variant van maincontracting, waar een deel van de contracten wel wordt gebundeld, maar de regie in eigen handen blijft.

Iedere organisatie dient voor zichzelf na te gaan welke last ze zelf kan en wil dragen. Bij de beslissing om de managementbelasting te verlagen en de regie uit te besteden, resulteert dit in een verschuiving van verantwoordelijkheid: namelijk naar de rol van goede klant/demand manager.

Te veel uitbesteden leidt tot ezels die door hun hoeven zakken, te weinig uitbesteden leidt tot voortgezette armoede.

In het verhaal neemt Ali Baba mee wat zijn ezels kunnen dragen; hij kiest voor een acceptabele beheerlast. De enorme lijst aan contracten kan met maincontracting en het uitbesteden van een deel van de regiefunctie sterk worden teruggedrongen. Hierdoor vermindert de druk op de eigen organisatie en wijzigt de rol van het eigen personeel. De tijd kan nu meer worden besteed aan het monitoren van het grote contract en de prestaties van de maincontractor.

En ze leefden nog lang...

Ali Baba wordt in het verhaal nog enkele malen opgezocht door de rovers maar door oplettendheid van zijn eigen mensen weet hij uiteindelijk zijn buit te behouden en besluit hij deze eerlijk te verdelen onder zijn kinderen en kleinkinderen.

Kortom, maincontracting kan veel opleveren, maar de buit moet goed verdeeld worden... «

* Gerrit Jan Vaatstra is consultant bij Corporate Facility Partners BV, dienstverlener in strategie, kostenreductie en duurzaamheid binnen huisvesting en facilitaire dienstverlening.

AANBEVELINGEN!

Pas maincontracting succesvol toe

» Zorg voor de **juiste selectiecriteria.**
» Ga na of het **contract op financieel gezonde wijze** uitgeoefend kan worden.
» Wees **transparant** en **betrek de maincontractor** bij **ontwikkelingen.**
» Zorg voor een **acceptabele beheerlast.**