

De InterChange Nieuwsbrief

7 OKTOBER 7, 2009

JAARGANG 3, NUMMER 2

Sourcing

"Gedurende de afgelopen decennia prijken uitbesteding en zelfs 'inbesteding' voortdurend op de agenda van de bestuurders van organisaties. Vaak beweert men dat uitbesteden een nieuw fenomeen is. Niets is minder waar. Al in de vijftiende eeuw besloten de Italiaanse vorsten hun legers uit te besteden aan krijgsheren, de condottiere, en in de achttiende eeuw zien we dat beveiliging overgelaten werd aan professionele dienstverleners".

Uit: De geschiedenis van Facility Management, Wessel en Michiel Ytsma. Verkrijgbaar via de website van [InterChange](#).

Vluchten kan niet meer

Ieder mens heeft wel iemand die boven hem of haar gesteld is, zo iemand heet: de chef, de leidinggevende of de manager. Vroeger werd hij, het waren nu eenmaal vaker mannen dan vrouwen, 'baas' genoemd. Uit onderzoek van J. Stoker en T.Camps blijkt dat één van de kenmerken van de baas is, dat hij op de cruciale momenten schittert door afwezigheid. De bazen blijken experts te zijn in het ontwijken van datgene waarvoor ze aangesteld zijn: leidinggeven en beslissingen nemen. Stoker en Camps ontdekten dat managers vooral moeite hebben met het aanspreken op ongewenst gedrag en het corrigeren daarvan. Misschien is het daarom dat al die bankjongens en -meisjes maar hun gang konden gaan. De manager die hen een tik op de vingers moest geven toen ze graaiden uit de kas, was net weer even afwezig.

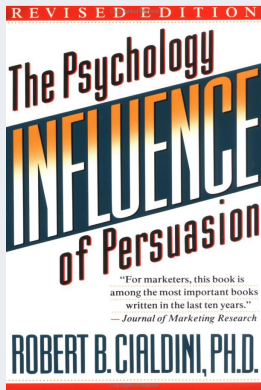
Van moraal via immoreel naar amoreel gedrag

De woorden lijken op elkaar maar zijn totaal verschillend. We illustreren dit aan de hand van de mores van de bankiers van tegenwoordig. Moreel gedrag is dat de bankiers zuinig met de centen van de klanten omgaan en doen alsof het geld van henzelf is. De bankiers die immoreel gedrag vertonen weten heel goed dat ze zichzelf over de spaarcenten van de klanten heen verrijken. Ze nemen het bewust niet zo nauw met de normen en waarden. Het ergst zijn de amorele investment bankers die een moreel gevoel dus compleet ontberen en niet eens beseffen dát ze verkeerd bezig zijn. Zij zijn het ergst, want ze zullen ongetwijfeld wéér in de fout gaan en niet eens bewust.

Back sourcing

Outsourcing, nearshoring, offshoring en nu dan backshoring. Anders gezegd: we besteden onze produktie uit aan een leverancier om de hoek. Vervolgens een beetje verder weg in een land ergens in Europa, daarna heel ver weg in India of China en uiteindelijk halen we de hele boel weer terug. Sinds de uitbesteding van schoonmaak, catering, ICT en de administratieve processen zijn nogal wat bedrijfsonderdelen Nederland uitgegooid. Slechts een paar bedrijven hebben consequent geweigerd hun produktie uit te besteden. Het industriële produktiebedrijf VDL is er zo een. Deze onderneming heeft nooit geloofd dat Aziaten de produktie beter zouden kunnen doen, een beetje goedkoper, dat wel. Maar ten koste van wat!

Nu zien we een toename in backsourcing. Niet alleen spijtoptanten die de produktie uit India terug halen, maar ook kleine bedrijven die de broodjes zelf weer smeren en ziekenhuizen die schoonmaak tot core-business verklaren.



Robert Cialdini is een van de bekendste wetenschappers op het terrein van Beïnvloeding.

"Het consensus principe maakt gebruik van het feit dat mensen, met al hun onzekerheid, graag doen wat anderen ook doen. In hun onzekerheid gaan ze niet meer uit van eigen kracht, kijken niet meer naar binnen, maar juist naar buiten. En kijken dan vooral wat veel anderen doen, en anderen zoals zij doen."

Cialdini 2008

InterChange BV Interim management, consultancy, training en coaching

Van Lyndenlaan 21
3871 HB Hoevelaken

Telefoon
033- 2536773
06- 21870099

E-mail
info@ytsma.com

Bezoek onze website!
www.ytsma.com

De InterChange conferenties: 2010

InterChange organiseert in 2010 weer twee conferenties, één in het voor- en één in het najaar. De voorjaarsconferentie heeft als thema 'Het beïnvloeden van gedrag, overtuigen en motiveren'. Iedere manager heeft altijd te maken met de vraag 'hoe hij zijn schapen over de dam' krijgt of hoe hij zijn leidinggevende kan beïnvloeden.

De najaarsconferentie kent als thema 'Uitblinken' een heel on-Nederlands onderwerp, maar daardoor des te leuker. Wie wil nu niet de beste zijn? Dit thema heeft alles te maken met innovatie en creativiteit.

Inschrijving is mogelijk via de [website van InterChange](#), per telefoon of mail.

De tragiek van het Angelsaksische model

Over de ondergang van ABN-Amro

De afgelopen periode heb ik een geweldig boek gelezen: 'De Prooi' over de ondergang van de eens fameuze ABN-Amro Bank. Het is een lijvig werk waarin als het ware in een toneelspel, allerlei zaken voor het voetlicht komen en talloze personages om elkaar heen dartelen.

Het mooie van dit boek is dat auteur Jeroen Smit langzaam maar zeker de processen binnen de bank nauwgezet fileert en deze aan de lezer aanbiedt. En ik kan u verzekeren dat dit boek voldoende leerstof bevat voor een cursus management. Alles kom je tegen: van fusie perikelen tot costcontrol, van machtsspelletjes tot autistische leiders met een blinde trots. Met andere woorden alles wat een facilitair manager in zijn dagelijkse arbeid ook tegen komt. Want zeg nu eerlijk: kennen we allemaal niet die manager die nooit luistert maar louter bezig is met zijn positie, of de bazen die vinden dat rücksichtslos 10% bezuinigd moet worden of de strategische draaikonten in de staf?

Eén van de oorzaken van de teloorgang van 'De Bank' is de omhelzing van het Angelsaksische aandeelhoudersmodel. Hierbij gaat het vooral om het omhoog krikken van de aandeelhouderswaarde. Met andere woorden: de beurskoers is de dominante factor voor het te volgen beleid. Hoe hoger de beurskoers hoe meer het bedrijf waard is, hoe sterker haar positie en des te meer het korte termijn denken hoogtij viert.

Gelukkig gaat het in facilitair management nog steeds om de klant, maar hoe lang nog?

Het is een mooi erfgoed dat facilitair management, laten we dit vooral koesteren en tot voorbeeld stellen.

[Lees de volledige column op de InterChange website](#)

Interessante publikaties

Goldstein Noah, Steve.J.Martin en Robert B.Cialdini

Overtuigingskracht. Amsterdam 2007

Stoker, J en Theo Camps, Vluchtgedrag van managers. Amsterdam 2008

Butler-Bowdon Tom, 50 succes klassiekers. Zaltbommel 2004