

De brancheorganisatie van de toekomst

Koninklijke Hibin vindt zichzelf opnieuw uit. Tot nu toe veerde de brancheorganisatie mee met de vele veranderingen in de maatschappij en in de bouwsector. Nu wil Koninklijke Hibin nog beter voorbereid zijn. De brancheorganisatie van de toekomst is flexibel, richt zich op kerntaken en werkt in gelegenheidscoalities met andere (branche)organisaties. Daarbij zijn duidelijke keuzes gemaakt op basis van de belangen van leden van vandaag. In het meerjarenbeleidsplan 2015-2018 ligt de focus op belangenbehartiging en lobby, arbeidsvoorwaarden, opleidingen, wet- en regelgeving en subsidies/partnerprogramma's.

Van de nieuwe brancheorganisatie wordt flexibiliteit gevraagd. Er moet snel ingespeeld kunnen worden op actuele ontwikkelingen. Slagvaardigheid is nodig om effectief te kunnen werken binnen netwerken van organisaties met dezelfde (deel)belangen. De regie op die flexibele werkwijze ligt per definitie binnen de eigen organisatie. Voor het overige maakt Koninklijke Hibin gebruik van expertise binnen de eigen achterban en/of externe expertise.

De conclusie dat Koninklijke Hibin voor een succesvolle toekomst moet veranderen, werd mede ingegeven door een rapport van Berenschot. Dat adviesbureau deed dit jaar uitgebreid onderzoek naar de ontwikkelingen binnen brancheorganisaties in Nederland en hun veranderende rol.

Daaruit blijkt dat leden diverser zijn dan voorheen en derhalve ook niet allemaal dezelfde verwachtingen hebben. Leden kiezen niet voor een brancheorganisatie op basis van historie of loyaliteit, maar op basis van praktisch nut. Dat leidt ertoe dat de vraag naar brede ondersteuning steeds meer plaatsmaakt voor ondersteuning van het primaire proces. Daarbij verwachten leden dat een brancheorganisatie werkt aan de zichtbaarheid van de branche, een langetermijnvisie ontwikkelt op basis waarvan lobby en belangenbehartiging plaats kunnen vinden, en dat de brancheorganisatie flexibel en efficiënt opereert en zoekt naar synergievoordelen door samen te werken met organisaties met gelijke belangen.

Veel van de constatering van Berenschot gaan op voor Koninklijke Hibin. Er is onder leden niet langer sprake van vanzelfsprekende loyaliteit. Er is relatief minder behoefte aan ondersteuning, omdat bedrijven groter en meer zelfvoorzienend zijn geworden. Er wordt verwacht dat de brancheorganisatie de focus legt op onderwerpen waarbij een collectieve aanpak meerwaarde biedt.



Beleidspeerpunten

De beleidspeerpunten van Koninklijke Hibin betreffen allemaal activiteiten die een collectief (door de gehele achterban of een deelverzameling) dienen, niet in strijd zijn met het algemeen belang en tot beter resultaat leiden dan wanneer bedrijven deze activiteiten individueel oppakken.

Bij **belangenbehartiging en lobby** gaat het primair om draagvlak. Het draagvlak van de Hibin-achterban kunnen we verder versterken door per onderwerp beleidscoalities aan te gaan met andere organisaties. Denk daarbij aan samenwerking binnen Cencobouw waar het om met name bouwgerelateerde onderwerpen gaat, NVG met betrekking tot het algemene ondernemersklimaat, NVG, TLN en EVO waar het gaat om logistiek/distributie en de industrie (buitengewone leden) waar het gaat om opleiden en digitalisering. Green Deal (een initiatief van Koninklijke VVNH en Nederlandse Branchevereniging voor de

Flexibel en efficiënt opereren



Timmerindustrie (NBvT) is een duidelijk voorbeeld waar het gaat om het belang van duurzaam geproduceerd hout en om met 27 partijen duurzaam bosbeheer tot gemeengoed te maken in Nederland.

Bij onderhandelingen over **arbeidsvoorwaarden** zorgt draagvlak voor representativiteit en onderhandelingskracht. Koninklijke Hibin onderhandelt namens de hele branche met de bonden over cao's, pensioenregelingen en is vertegenwoordigd in het bedrijfstakpensioenfonds

Het in eigen beheer ontwikkelde pakket branchespecifieke **opleidingen** is al jarenlang een groot goed in de branche. Waar het reguliere onderwijs ophoudt, sluit Hibin Opleidingen aan met opleidingen die mede door de eigen achterban zijn vormgegeven. Er is een nauwe aansluiting bij de praktijk, waardoor Hibin Opleidingen van grote waarde is voor de leden. De ontwikkeling en kwaliteitsbewaking is bij uitstek een collectieve taak. De uitvoering is, passend in de visie van het bestuur, in handen van marktpartijen.

Leden vragen nadrukkelijk om ondersteuning op het gebied van **wet- en regelgeving**. Op de meeste terreinen geldt dat individuele ondernemers te onregelmatig met wet- en regelgeving te maken krijgen om het bijhouden ervan rendabel binnen het eigen bedrijf te organiseren.

Subsidies/partnerprogramma's van regionale, landelijke of Europese overheden hebben vaak een collectief karakter. Deze zijn alleen toegankelijk voor een collectief van bedrijven of gaan met een dusdanige administratieve lastendruk gepaard dat het voor individuele bedrijven niet loont om eraan deel te nemen. Na het succes van het Sectorplan voor de groothandel, waarmee ruim een miljoen euro cofinanciering voor ontwikkeling en opleiding in de bouwmaterialengroothandel is gemoeid, wil Koninklijke Hibin samen met leden actiever naar mogelijke subsidies en/of partnerprogramma's zoeken.

Wat mogen leden van Hibin verwachten?

De Hibin-organisatie signaleert, analyseert, faciliteert en adviseert op basis van ontwikkelingen die raken aan het belang van de bouwmaterialengroothandel. Bronnen daarbij zijn naast de eigen leden ook allerlei organisaties binnen het brede Hibin-netwerk. Voorstellen die hieruit volgen, worden eerst getoetst op draagvlak. De belangen van de leden zijn altijd uitgangspunt. Daaruit volgt of een activiteit in collectiviteit dan wel in het kader van het

2020

profijtbeginsel wordt opgepakt. Vervolgens wordt binnen het Hibin-netwerk gezocht naar organisaties met eenzelfde belang, zodat beleidsvorming en vervolgens uitvoering op de meest efficiënte manier kunnen plaatsvinden. Ook hier zijn de principes van het profijtbeginsel van toepassing. Wie naar verwachting profiteert van het resultaat van een initiatief/projectgroep, heeft een rol in zo'n initiatief. Dit geldt ook voor de buitengewone leden.

De keuze voor een relatief kleine kernorganisatie betekent dat de rol van leden toeneemt. Dat uit zich enerzijds in het binnen ondernemingen uitvoeren van taken die voorheen bij de brancheorganisatie lagen. Anderzijds hebben leden binnen de brancheorganisatie een grotere rol in de beleidsvorming en -uitvoering. Waar voorheen beleidsdossiers werden voorbereid vanuit bestuur en de bureauorganisatie, zal er vaker sprake zijn van ledenparticipatie op deelterreinen.

In het kader van het profijtbeginsel kunnen ad-hoc-projecten ontstaan die een tijdelijk karakter hebben. Indien dergelijke ad-hocprojecten later alsnog een structureel karakter krijgen, vindt altijd de afweging plaats of het een taak betreft die binnen Hibin past of verzelfstandigd zou moeten worden. Binnen de vereniging is een revolverend fonds beschikbaar, ten behoeve van onderzoek naar draagvlak, werving van fondsen/subsidies en/of opstartkosten van projecten.

De belangen van de leden zijn altijd uitgangspunt



Meerjarenbeleidsplan 2015-2018

Hibin vertaalt de eigen visie en missie in een meerjarenbeleidsplan voor vier jaar dat elk jaar geactualiseerd wordt. Verder heeft Hibin specifieke beleidsplannen voor onderwerpen die de kern van de bedrijfsvoering van de professionele bouwmaterialengroothandel omvatten. Daarbij zijn naast de beleidsspeerpunten ook de onderwerpen meegenomen waarbij Hibin een initiërende of faciliterende taak heeft. Voor zover niet al opgenomen in het Meerjarenbeleidsplan, zijn de volgende specifieke beleidsplannen opgesteld en op de website geplaatst.

- arbeidsvoorwaarden (cao en pensioen);
- kennisontwikkeling en opleidingen;
- logistiek;
- duurzaamheid en mvo;
- ICT en digitale communicatie;
- arbeidsmarkt en hrm;
- ondersteuning leden.

De toenemende snelheidsverschillen in de ontwikkeling van Nederland leiden ertoe dat Koninklijke Hibin waar mogelijk een regionale aanpak hanteert. Nu al kunnen we in Nederland duidelijke groei- en krimpgebieden onderscheiden. Dat zal meer en meer betekenen dat regionale vestigingen zich gaan specialiseren (bv. herontwikkeling, renovatie en onderhoud, nieuwbouw in de stad) en op onderdelen andere ondersteuning van hun branchevereniging vragen. Koninklijke Hibin wil die verschillen in gewenste ondersteuning actief in kaart brengen en de ondersteuning daarop afstemmen.



Voor het bereiken van de beleidsdoelstellingen is het verder van belang dat de bouwmaterialengroothandel zichtbaar is. Dat geldt voor de zichtbaarheid van de rol van de groothandelsbedrijven in het bevorderen van het goed functioneren van de totale bouwsector en het afleveren van producten en diensten die voldoen aan de maatschappelijke vraag en de eisen van de gebruikers. Dat geldt ook voor de zichtbaarheid van de brancheorganisatie op de verschillende beleidsterreinen.

Lean & mean organisatie

Bij de brancheorganisatie nieuwe stijl hoort een bureau-organisatie die flexibel is en voldoende geoutilleerd om de taken die volgen uit de beleidsspeerpunten, adequaat op te pakken. De bureau-organisatie is nog meer dan voorheen regisseur in plaats van uitvoerder. Als gevolg van deze uitgangspunten en de samenwerking met Koninklijke VVNH kan de bureau-organisatie kleiner zijn dan voorheen. Alhoewel steeds wordt afgewogen of verdere optimalisatie mogelijk is, is de afgelopen jaren al een voorschot genomen op de kleinere rol van de Hibin bureau-organisatie. In de periode 2009-2014 daalde de begroting met bijna 50% en was nagenoeg sprake van een halvering van het aantal fte's (van 6,2 naar 3,8).

Activiteiten 2017

- (Voortzetting) lobby en belangenbehartiging;
- (Voortzetting) ondersteuning leden op het gebied van wet- en regelgeving;
- (Voortzetting) activiteiten op het gebied van arbeidsvoorwaarden;
- Werken aan flexibeler cao;
- Continue ontwikkeling van branchespecifieke opleidingen;
- Versterken ketensamenwerking door te focussen op gedeelde belangen;
- Verbeteren inzicht in beschikbaarheid subsidies en partnerprogramma's (opzetten subsidiedesk voor leden);
- (Voortzetting) actieve communicatie naar leden m.b.v. digitale nieuwsbrieven;
- (Voortzetting) ledenbezoeken;
- Regionale themabijeenkomsten BuildSight;
- Branche-evenement [Bouwgroothandel Bijeen];
- Masterclass The Next Step;
- Conjunctuurmeting (voor- en najaar);
- Informatiebijeenkomsten m.b.t. private kwaliteitsborging, b2c-markt, digitalisering, duurzame inzetbaarheid, nieuwe financieringsvormen, bouwlogistiek.

Waarom zijn bedrijven aangesloten bij Koninklijke Hibin?

Afhankelijk van de eigen behoefte heeft elk bedrijf zo z'n eigen redenen om lid te zijn van de brancheorganisatie. Bedrijven zijn vaak al twee of drie generaties aangesloten. Andere bedrijven zijn lid geworden omdat zij de toegevoegde waarde van Koninklijke Hibin herkennen en de dynamische aanpak waarderen. Mede als gevolg van de crisis kijken bedrijven kritischer naar de noodzaak van het lidmaatschap. Naast een herbezinning op taken heeft dit geleid tot een daling van de lidmaatschapskosten met gemiddeld 40% sinds 2009. Overigens is het de taak van de brancheorganisatie om steeds weer het bestaansrecht te bewijzen en aan te geven waar en op welke manier de belangen van leden worden gediend.

In het commercieel verkeer

- Uitstraling van lidmaatschap van een Koninklijke brancheorganisatie.
- Gebruik Hibin-algemene voorwaarden.
- Gebruik algemene consumentenvoorwaarden met garantiefonds.
- Collectieve aansluiting Geschillencommissie Bouwen en Bouwmaterialen.
- Gebruik BORG-keurmerk.

Arbeidsvoorwaarden

- Invloed op arbeidsvoorwaardenbeleid en cao-onderhandelingen.
- Invloed op ontwikkelingen pensioenen.
- Invloed op koers Fonds Collectieve Belangen.

Kennis en innovatie

- Participeren en kennis opdoen als bestuurs-, commissie- of werkgroeps lid.
- Participeren in ontwikkeling Hibin Opleidingen.
- Korting op aanbod Hibin Opleidingen.
- Periodieke informatievoorziening via digitale nieuwsbrieven

Bedrijfsvoering en financiën

- Administratieve ondersteuning bij regelingen als Sectorplansubsidie.
- Invloed op lobby- en belangenbehartiging.
- Invloed op afspraken en condities Digitaal Stelsel Bouw.
- Invloed op onderhandelingen bedrijfsverpakkingen.

De bouwmaterialengroothandel moet zichtbaar zijn

- Gebruik kunnen maken van ondersteuning op het gebied van wet- en regelgeving.
- Gebruik kunnen maken van ondersteuning op het gebied van sociale aangelegenheden.
- Deelname halfjaarlijkse conjunctuurenquête
- Informatievoorziening via Hibin-publicaties en nieuwsbrieven.
- Korting op dienstverlening en verzekeringen Hibin Personeel & Zorg

Netwerk

- Onderdeel van bestuur, commissies, werkgroepen.
- Onderdeel van overleg met andere sectoren.
- Onderdeel van innovatieve branchebrede trajecten als duurzaamheid, arbeidsmarkt, Digitaal Stelsel Bouw.
- Onderdeel netwerk handelaren en fabrikanten.

Colofon

Dit is een uitgave van Koninklijke Hibin, de brancheorganisatie voor de bouwmaterialengroothandel, december 2016.

Redactieadres: Koninklijke Hibin

t.a.v. Peter van Heijgen

Westeinde 6, 1334 BK Almere-Buiten,

088-442 46 00, info@hibin.nl