



# Welkom



# BOUW UNITED



**KOOKREATIE**  
DE SMAAK VAN SAMENWERKEN



## Bouw United

Kookreatie voor een netwerk van verandering in de bouwsector

# BOUW UNITED

TOEPASSEN  
PRAKTIJK

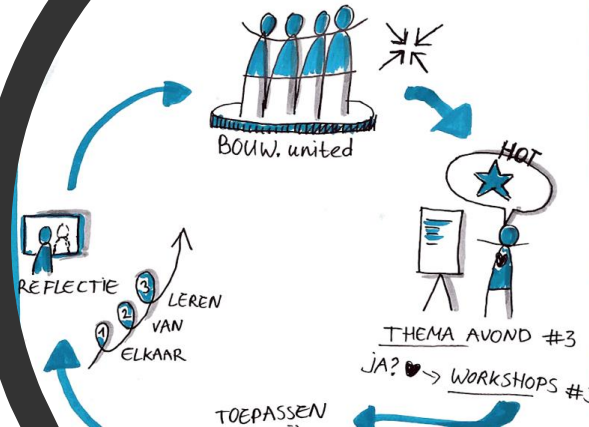
REFLECTIE  
LEREN  
VAN  
ELKAAR



Even terug kijken waar we nu staan en  
wat we hebben opgehaald tijdens de  
kick on van 21 april 2022

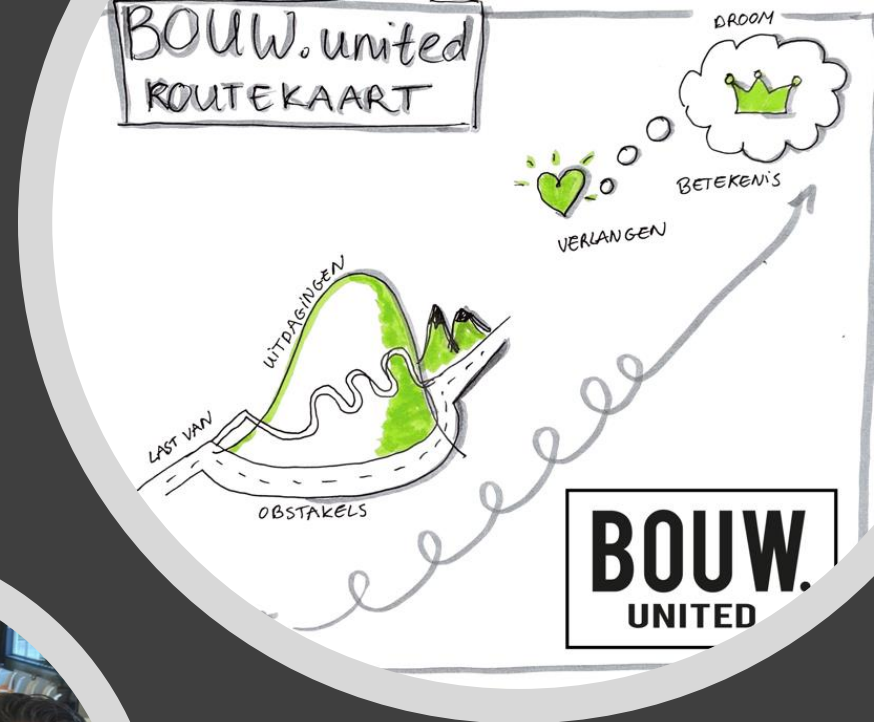
THEMA AVOND #3  
→ WORKSHOPS #3

CIRKEL  
VAN  
WAARDE



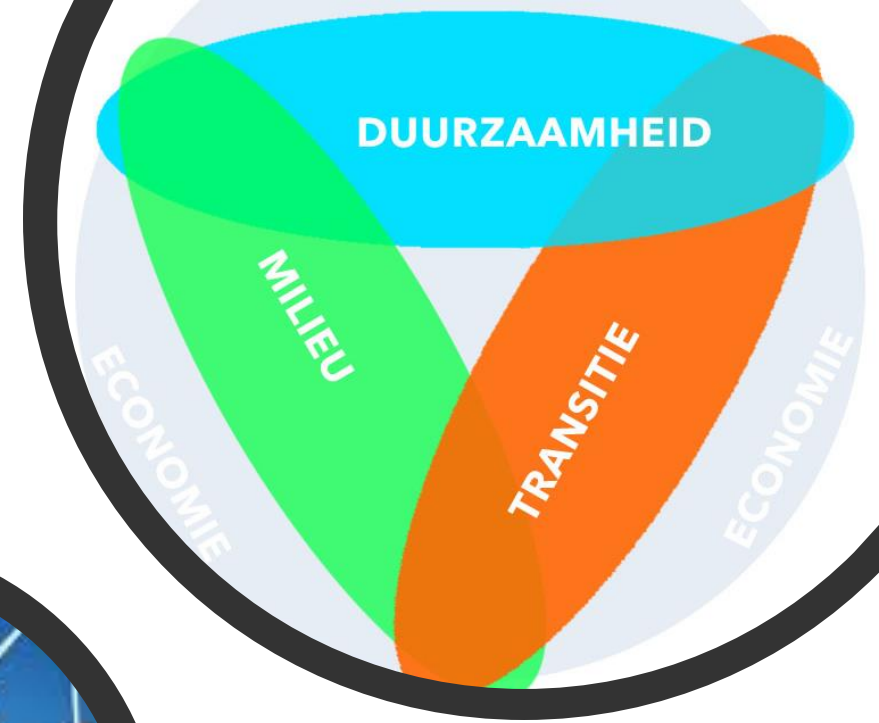
# Terugkijkend op de kick on van 2022 hebben we opgehaald

- Last van **niet** luisteren
- Geen gemeenschappelijke ambitie
- Geen respect voor elkaars belangen
- Planning blijft een uitdaging
- Geen transparantie
- Geen openheid
- Afspraken niet nakomen
- Geen eerlijke communicatie
- Conservatief
- Waar staan we nu?



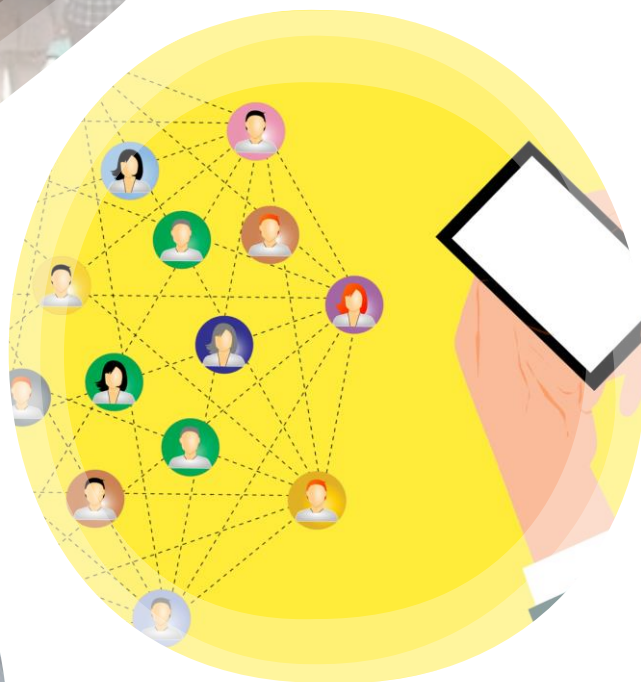
# De uitdagingen en de spagaat van de bouwsector de komende jaren

- Stikstof beleid, CO2 reductie
- Nieuwe omgevingswet /WKB, Overheid, regelgeving
- Duurzaam Bouwen/Biobased Bouwen
- BIM, Prijzen, Bouwmethoden
- Goed personeel hebben en behouden
- Energietransitie
- Materiaaltransitie
- Cultuurtransitie !!
- 900.000 nieuwbouw woningen t/m 2030 HOE DAN?



De uitdagingen die we ervaren vanuit onze eigen onderneming, projecten en ervaringen kunnen we delen binnen Bouw United door:

- Workshops op de bouwplaats houden
- Kennissessies houden op kantoor van de bouwpartners
- Interactie bijeenkomsten houden
- Ronde tafel kennissessies houden
- Een digitale community bouwen
- Verbindingen leggen en de rol van (bouw)kennis makelaar/(bouw)ketenregisseur in gaan vullen.
- Dat kan alleen als je samenwerkt en vertrouwen in elkaar hebt
- Welk idee heb jij?



Om met elkaar te willen en te kunnen samenwerken, delen en tevens met elkaar te kunnen groeien, is elkaar te ontmoeten, te leren kennen en vertrouwen nodig

- We ervaren dagelijks dat in de bouw-, vastgoed- en infrawereld meer tegen elkaar wordt gewerkt dan samen! Wij zijn ervan overtuigd dat dit anders kan.
- Bouw.United staat voor met trots samen bouwen aan waardevolle projecten.

# BOUW. UNITED

WQ



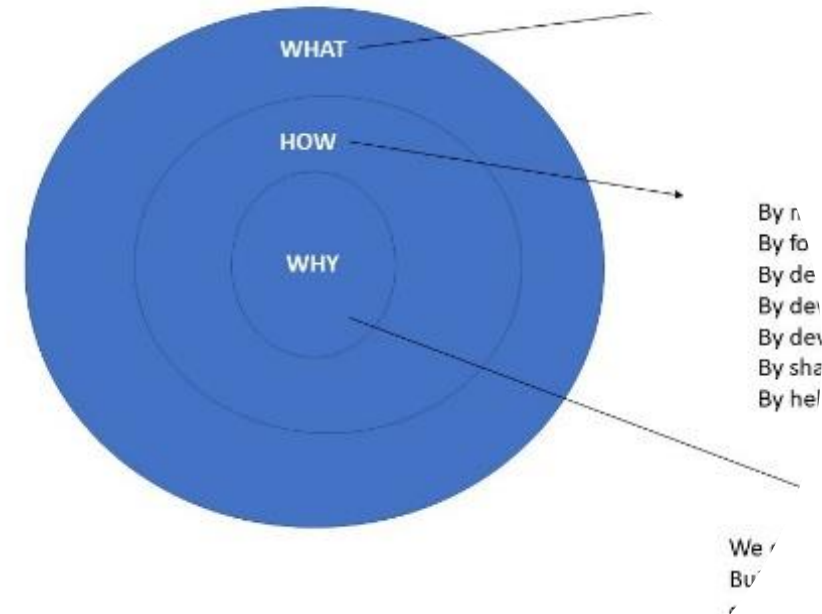
# Verliezers hebben een excuus en winnaars hebben een plan!

- Een Bouw United plan met Visie, Missie en Strategie
- Waarom, Hoe en Wat (golden circles Sinek)
- Programma
- Deelname door lidmaatschap
- Workshops
- Bijeenkomsten
- Brainstorm sessies
- Projectgroepen
- Digitale inlog mogelijkheid / Website based

## Businessplan

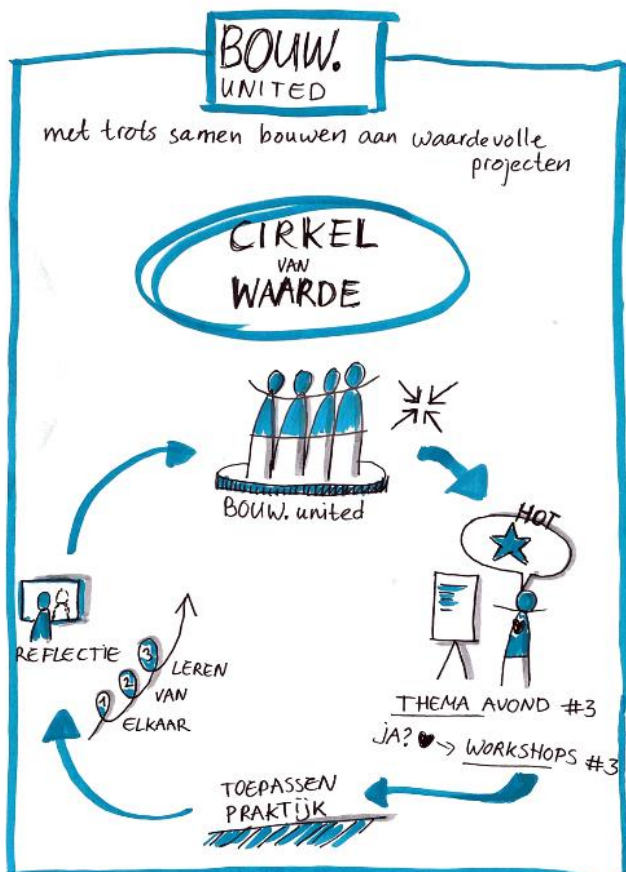
### Inhoudsopgave

|                                                                                   |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--|
| 1. INLEIDING, .....                                                               |  |
| 2. VMS VISIE MISSIE STRATEGIE .....                                               |  |
| 3. STRATEGIE EN AANPAK .....                                                      |  |
| 3.1 VERTALING NAAR CONCRETE DOELSTELLINGEN EN BUDGET .....                        |  |
| 4. BUSINESSMODEL CANVAS.....                                                      |  |
| 4.1 Klantsegmenten/doelgroepen bepalen wie is de klant?.....                      |  |
| 4.2 Waardeproposities waarom kiezen klanten/gelijgestemden voor Bouw United?..... |  |
| 4.3 Kanalen ; Hoe vinden klanten je organisatie? Communicatieplan.....            |  |
| 4.4 Klantrelaties online of offline of beide?.....                                |  |
| 4.5 Inkomstenstromen, waarmee ga je geld verdienen, wat is het verdienmodel.....  |  |
| 4.6 Hoeveel heb je nodig om verder te komen?.....                                 |  |
| 4.7 Hoeveel kan je organisatie Bouw United doen?.....                             |  |
| 4.8 Samen, wie zijn je belangrijkste partners.....                                |  |
| 4.9 Hoeveel kan je organisatie uit?.....                                          |  |



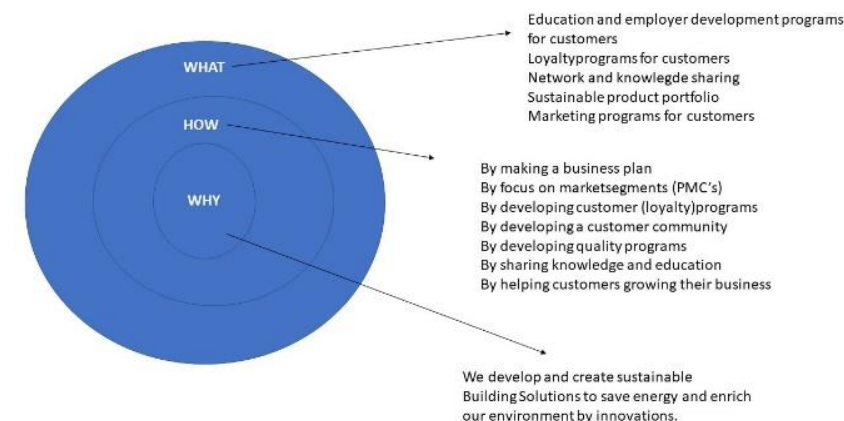
# — Waarom Wat en Hoe

## Het plan van Bouw United



### De waarde propositie concreet maken:

- Wat levert deelname aan Bouw United op?
- Waar liggen klanten wakker van?
- Wat kan ik halen en wat kom ik brengen?
- Waar lopen we tegen aan en wie kan je helpen uit het netwerk?
- Hoe kan ik me verder in ontwikkelen (opleiding)
- Wat heb ik nog nodig aan kennis en wie heeft dat wellicht in het netwerk?



### Strategievorming en bepaling van de waardepropositie op basis van de Golden Circles van Sinek

# Het Business plan

## Businessplan

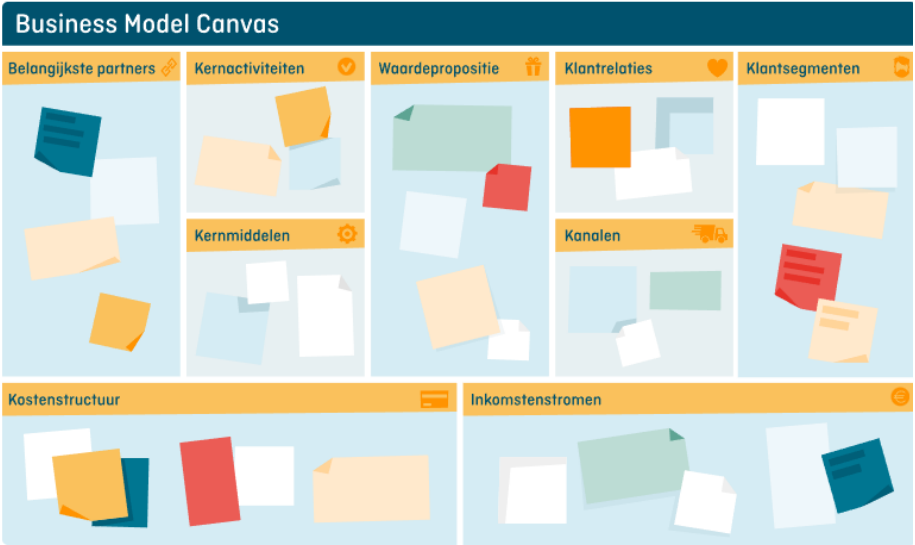
### Inhoudsopgave

- 1. INLEIDING, .....
- 2. VMS VISIE MISSIE STRATEGIE .....
- 3. STRATEGIE EN AANPAK .....
- 3.1 VERTALING NAAR CONCRETE DOELSTELLINGEN EN BUDGET .....
- 4. BUSINESSMODEL CANVAS.....
- 4.1 Klantsegmenten/doelgroepen bepalen wie is de klant?.
- 4.2 Waardeproposities waarom kiezen klanten/gelijkgestemden voor Bouw United?
- 4.3 Kanalen ; Hoe vinden klanten je organisatie? Communicatieplan
- 4.4 Klantrelaties online of offline of beide?
- 4.5 Inkomstenstromen, waarmee ga je geld verdienen, wat is het verdienmodel
- 4.6 Wat heb je nodig om verder te komen?
- 4.7 Wat gaat je organisatie Bouw United doen?
- 4.8 Met wie werk je samen, wie zijn je belangrijkste partners
- 4.9 Hoe ziet het er financieel uit?



# BOUW. UNITED

WQ



Het laten groeien van de Bouw United community door elkaar te inviteren en ambassadeurs zijn voor andere potentiële organisaties met eenzelfde profiel of gelijkgestemdheid

# Wat gaan we doen?

- Pitchen (elkaar ontmoeten)
- Wat is het Bouw United plan.
- Welke opgave heb je en waar heb je hulp bij nodig?
- Kookreactie opdracht (elkaar leren kennen)
- Afsluiting met beoordeling kookopdracht
- Het vervolgprogramma



Pitch max. 3 minuten

# BOUW. UNITED

WQ

- Wie ben je?
- Wat doe je?
- Wat drijft je?
- Wat is je specialisme?
- Waarom wil je samenwerken?
- Waar loop je tegen aan?
- Wat wil jij veranderen en waarom?
- Hoe zou je het willen veranderen en wat heb je ervoor nodig?



# Wat gaat Bouw United je opleveren.

**Wat is de waarde in geld wat je bereid bent om te betalen en wat zijn je verwachtingen?**

- Vier bijeenkomsten per jaar welke we samen invullen
- Een community maken met persoonsprofielen
- Verbindingen leggen voor kennisdeling en netwerken
- Kennisdeling en gezamenlijke uitdagingen aanpakken vanuit ieders specialisme
- Website met community bouwen met inlog mogelijkheid bij deelname
- Deelname aan andere relevante netwerken en verbindingen maken
- Intervisie mogelijkheden/klankborden (online)
- abonnement/lidmaatschap per jaar (transparantie in €)
- Wat is jullie idee?

# BOUW. UNITED

WQ





# Aan de slag

Uitleg kookopdracht door Rogier



# OUV UNITED

