

## Case / Testimonial

# Imtech: Cris Bijker

## case study



gazing  
performance

Bezoek onze website  
www.gazing.nl  
of bel het nummer  
+31 (0)88 7766000

Imtech N.V. is een Europese technische dienstverlener op het gebied van informatie- en communicatietechnologie, elektrotechniek en werktuigbouw. Met ruim 15.000 medewerkers wordt een omzet van circa 2,5 miljard euro op jaarbasis gerealiseerd.

Cris Bijker is directeur Procurement. Cris werkt reeds tien jaar bij Imtech en heeft Procurement met zijn team op zijn gevoel en gezond verstand opgezet. In 2004 was de tijd aangebroken dat er iets nieuws nodig was, want **“het begon op gewoon werk te lijken. We wisten elke dag wat we moesten doen, maar we wilden door, doorontwikkelen! En daar hadden we meer structuur en inzicht voor nodig,”** aldus Cris.

Op dat moment, kwam hij in contact met een partner van Gazing Performance. Cris vertelt: “Hij heeft wat dingen bij mij los gemaakt in de zin van het maken van volgende stappen in de procurement-organisatie. Hij ging op de Gazingmethode te werk met: wat zou jij nou willen, wat zijn jouw doelstellingen, waarom lukt dat dan niet en dat soort zaken.” Cris kreeg het gevoel dat Gazing hem verder kon helpen en besloot met zijn Procurement-team de trainingstrajecten Inside Selling en Inside Managing te volgen.

Tijdens de training werden de belangrijkste doelstellingen helder. “Procurement is meer dan alleen inkoop. Er zit specifieke expertise in Procurement, die onvoldoende benut werd. In het begin van de projecten worden de belangrijkste beslissingen met betrekking tot leverancierkeuzes genomen, die bepalen wat de kostprijs wordt. Wij werden echter pas laat betrokken, en hadden zo geen invloed op die keuzes. Om werkelijk kosten te besparen moest het roer radicaal om! En met behulp van de Gazingmethode zijn we nu een eind op streek!”

“Een direct uitvloeisel van de eerste training is dat het team zich met behulp van de Gazingmethode zodanig ging profileren dat de organisatie zei: “We moeten echt nog eens extra aandacht aan Procurement gaan geven.” Dit heeft geresulteerd in het feit dat 2006 is uitgeroepen tot het ‘Jaar van Procurement’”.

“Door dit ‘Jaar van Procurement’ kunnen wij aandacht besteden aan lange termijn doelstellingen en wordt de schijnwerper extra op ons gericht. Het doel van dit jaar is een kostenreductie van 10% te behalen. Het gaat hierbij niet om de exacte hoogte van de 10% maar om duidelijk te maken dat we verder moeten dan alleen maar simpel volume bundelen. **We hebben zo sterke druk voor onze medewerkers gecreëerd. Dit was ook hard nodig, want om te blijven scoren moeten we veranderen en daar moet iedereen wel van doordrongen zijn. We richten ons nu op procesverbeteringen, want met name daarmee valt kostenreductie te halen.”**

Een tweede gebruikerstraject is kort geleden ingezet. Dertig medewerkers die bij de projecten zijn betrokken hebben inmiddels in een ochtend de basis van de Gazingmethode op het gebied van het begeleiden van besluitvorming: de besluitvormingscyclus© doorlopen.

Cris: “Aanleiding hiervoor was dat twee projectteams met behulp van externe consultants een aantal plannen hebben gedefinieerd voor de lange termijn. De sturgroep moet hiermee akkoord gaan en er zijn investeringskosten met vijf nullen aan verbonden. Na de presentatie van de consultants kregen we echter geen GO, terwijl het naar ons idee noodzakelijke projecten zijn. Op de een of andere manier kwam dit niet goed over. Het was te wetenschappelijk werd onder andere gezegd.”

## case study

gazing  
performance

Bezoek onze website  
[www.gazing.nl](http://www.gazing.nl)  
 of bel het nummer  
 +31 (0)88 7766000

Cris begreep dat het nu nodig was om het gespreksmodel van Gazing 'De Besluitvormingscyclus©' ook bij de overige 28 betrokkenen te introduceren. Cris: "Wat ze leren is dat ze niet direct met oplossingen moeten komen, die voor hen vanzelfsprekend en fantastisch zijn. Het is van belang dat ze zich verplaatsen in de degene die tegenover ze zit en waar die zit in zijn besluitvormingsproces."

Cris: "Dat was toen echt nodig en het werkt! De projectleidersdeelnemers hebben de projecten met hun directe baas uit de stuurgroep besproken, waarbij ze het gespreksmodel van Gazing hebben gebruikt. En het liep feilloos. Van de stuurgroepleden heb ik inmiddels de terugkoppeling gehad: "Ja natuurlijk moeten we dat gaan doen. Logisch! Maar waarom is ons dat eerder zo ingewikkeld verteld?"

**"Je moet inhoudelijk wel goed op de hoogte zijn, maar wat de ander aan informatie nodig heeft om een goed besluit te nemen, moet aansluiten bij zijn beleving, zijn belangen, zijn drijfveren. En dan wordt het vaak veel simpeler en duidelijker. Dus wij hebben daarom allemaal een heel goed gevoel bij het gespreksmodel."**

Cris merkt in de organisatie wel wat weerstand tegen de methodiek. Het zou ervaren worden als een manier om te manipuleren. Cris: "Daarom laten we het achteraf zien. En zeggen dan: "voel je je er rot bij dat je dit besluit genomen hebt?" "Nee, ik denk dat het echt gaat helpen." "Kijk, en wat wij hebben gedaan is gebruik maken van de wetenschap wat we helder moeten maken om jou te helpen de voor jou juiste beslissing te nemen. En niet dat we jou over een drempel heen moeten sleuren puur in ons belang. Want als dat gevoel gaat ontstaan, kun je alles vergeten."

Volgens Cris begint de werking van de Gazingmethodiek langzaam in de organisatie aan terrein te winnen en daar is hij blij mee.

Imtech hanteert de slogan: Samen succesvol en daar sluit het model helemaal op aan. Manipuleren is iets wat voortkomt uit angst voor concurrentie en elkaar vliegen afvangen. Maar Imtech wordt vooral sterk als we samenwerken. Dus wij hebben er gewoon een heel goed gevoel bij dat we dit aan het toepassen zijn, omdat we zien dat het werkt."

Voor Cris persoonlijk heeft Gazing ook het nodige opgeleverd. Cris is zelf geaccrediteerd als trainer Selling en Managing omdat hij graag wil coachen. Dit zowel als onderdeel van zijn werk bij Imtech als als hobby en dat is het begeleiden van jonge sporters. Hij heeft nu Dirk Roest (16), een talentvolle golfer onder zijn hoede die volgens Dirk zelf grotendeels dankzij de mentale begeleiding van Cris clubkampioen is geworden.

Ook in zijn dagelijkse werk heeft Cris baat bij de Managingmethodiek van Gazing: "Ik heb er ontzettend veel aan. Puur voor mezelf. Ik laat me niet meer gek maken. Als iemand iets raars naar mij roept, denk ik helder: wat is er met hem aan de hand dat hij zo reageert? En door de inzichten van Gazing, kan ik alles terugbrengen naar de basis en word ik zelf ook minder snel kwaad op mensen. Ik kan beter begrijpen waarom iemand zoiets roept. Ik vind het niet verstandig, maar ik kan het me wel voorstellen. Zo wordt een potentieel conflict in de kiem gesmoord en heb je er beide ook weer profijt van."