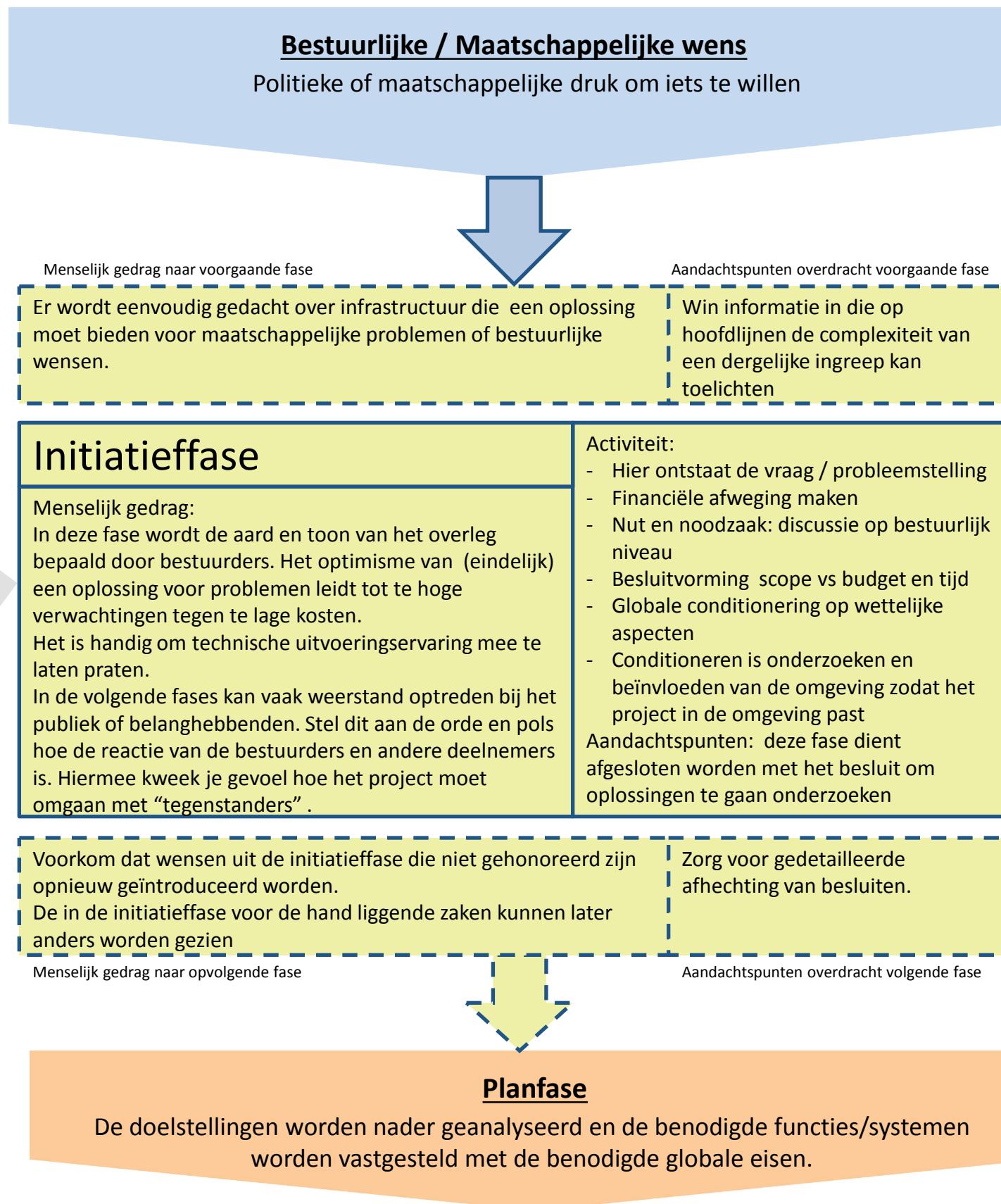




Betrek de uitvoerende (Bouwmanager of vertegenwoordigers van Opdrachtnemers) bij deze fase opdat uitvoerbaarheid een item wordt

Opmerkingen naar uitvoering:
Grijp terug naar de wensen en eisen die hier geduid zijn. Merk op als er verschillen zijn. Uitvoering moet handelen naar het contract

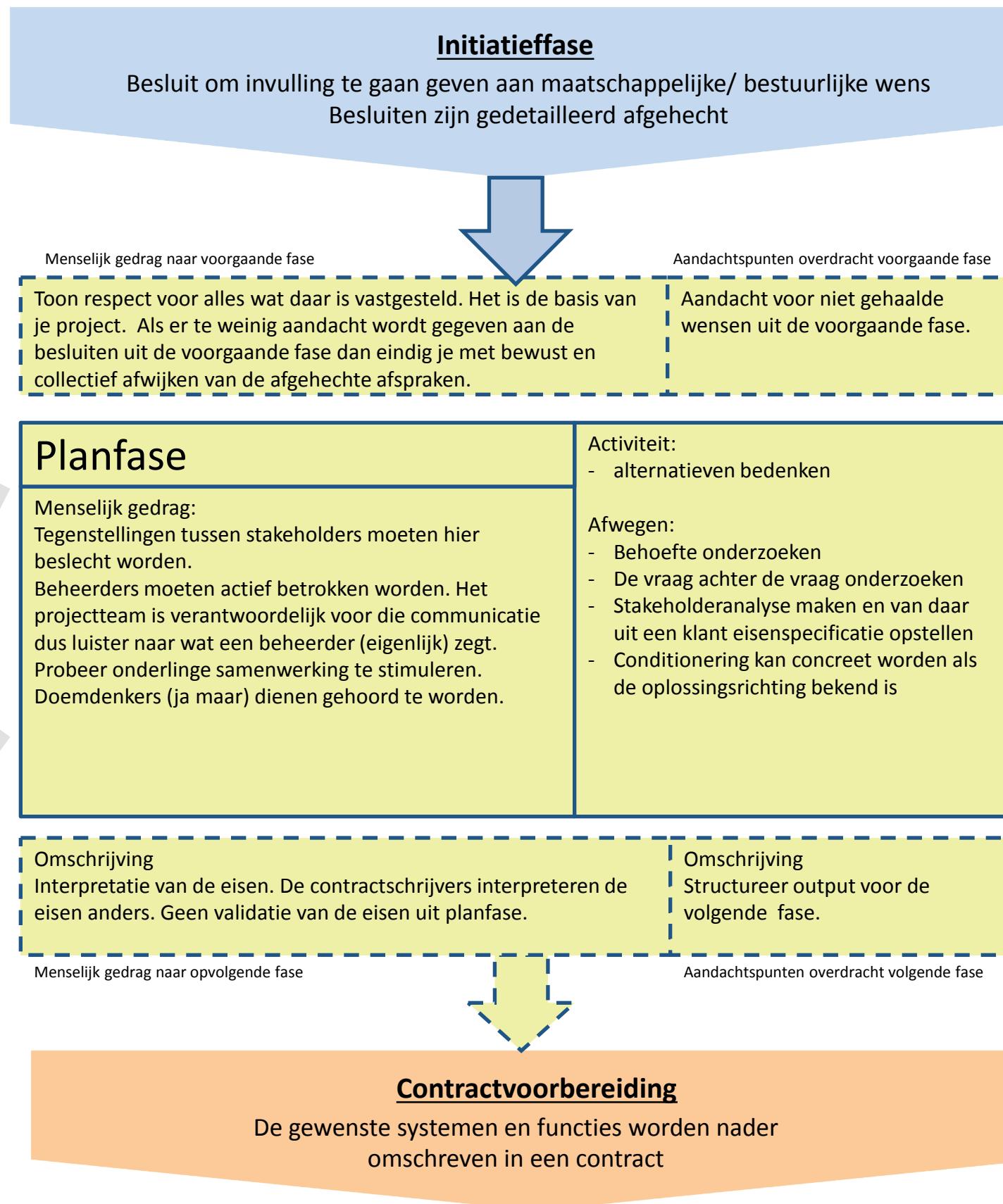




Eisen mbt de maakbaarheid dienen te worden opgesteld.

Eisen opnemen met het oog op beheer en onderhoud

Opmerkingen naar uitvoering:
Met kennis van de uitvoering moet er een toets op de maakbaarheid gemaakt worden.

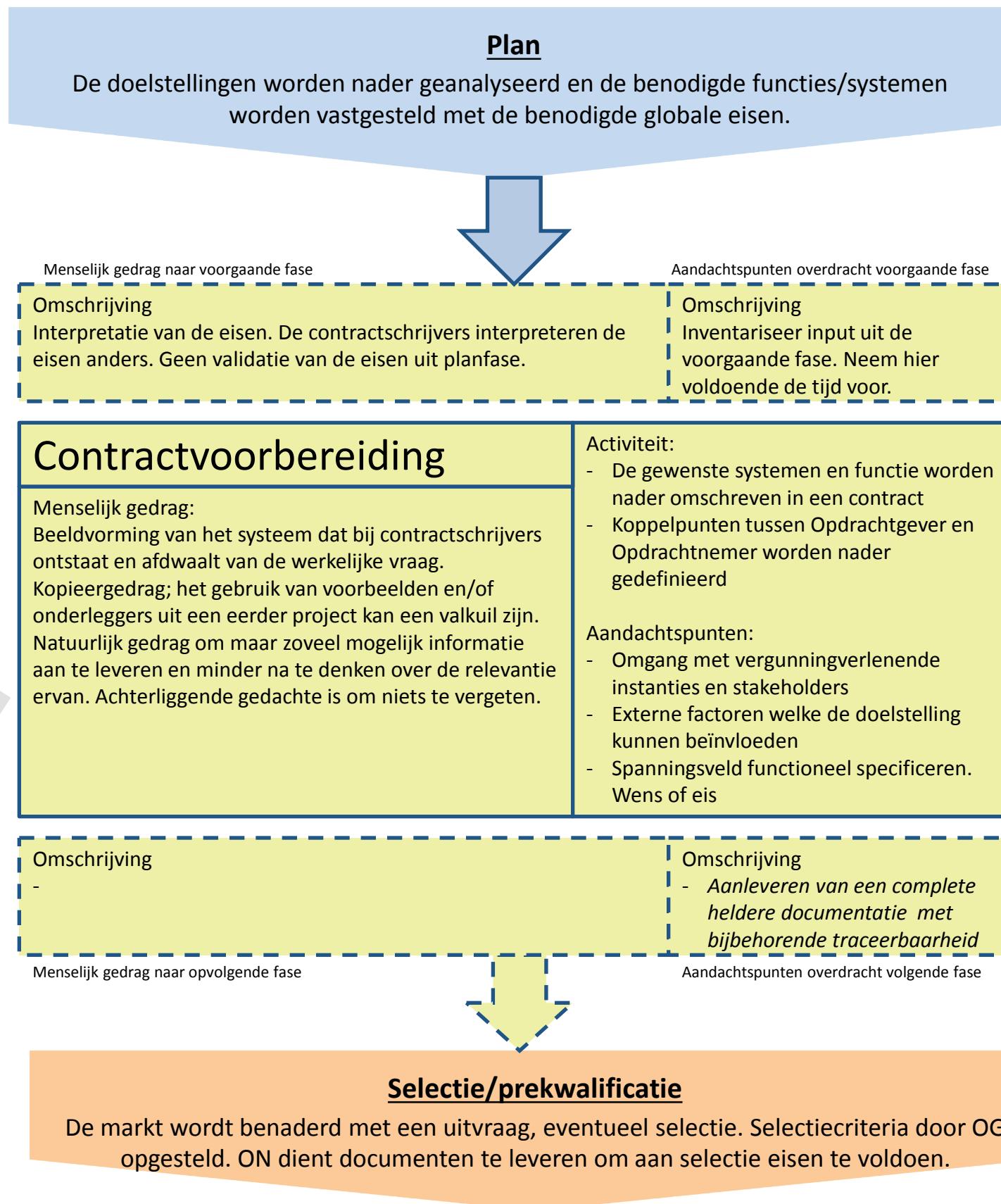




Onvoldoende nadenken over de maakbaarheid van een object.

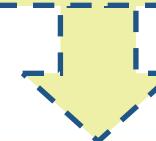
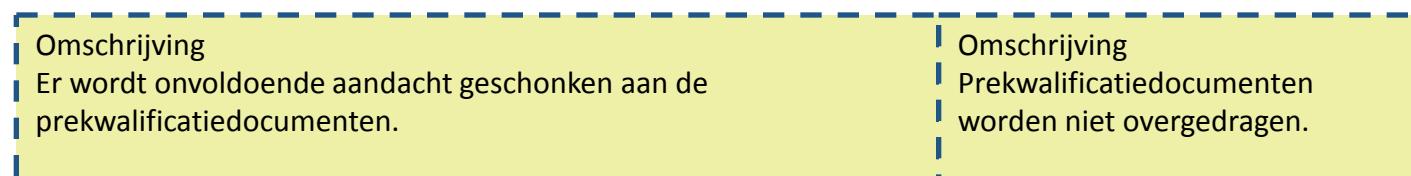
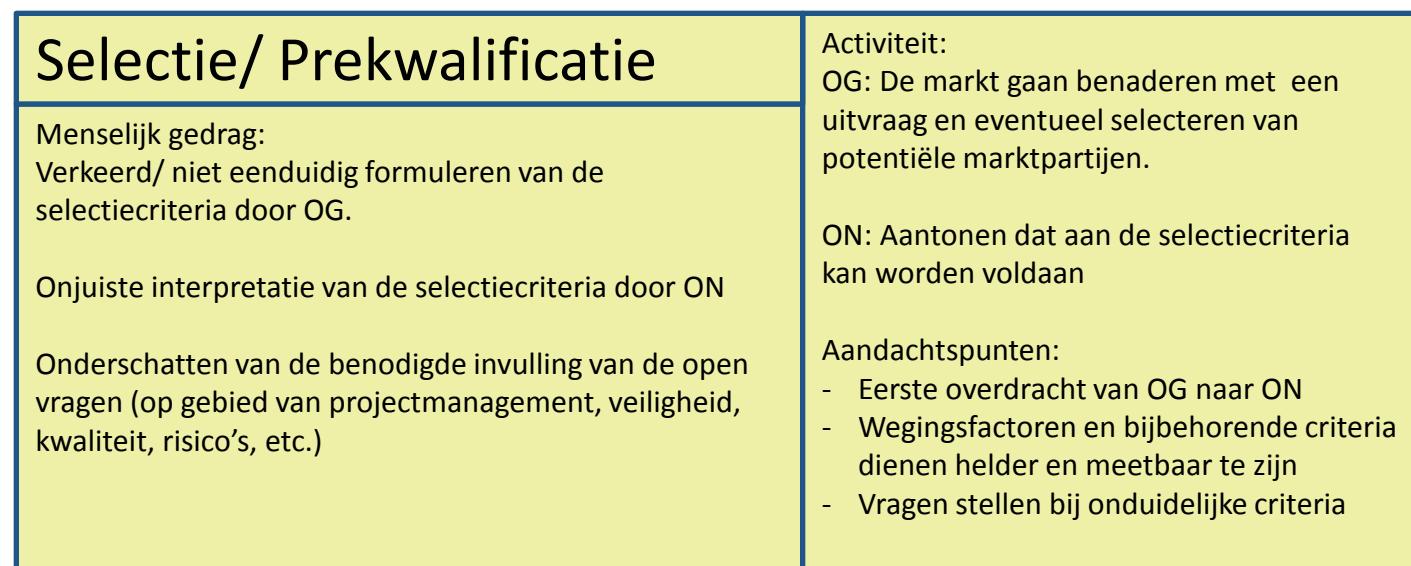
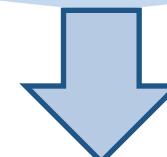
Onvoldoende rekening houden met beheerderseisen, door ze te laat of niet te betrekken.

Opmerkingen naar uitvoering:
 Zorg voor een contract dat maakbaar is. Laat in ieder geval zien dat er in de contractvoorbereiding over nagedacht is.





Contractvoorbereiding
De gewenste systemen en functies worden nader omschreven in een contract



Tender/ aanbieding
Uitwerken van klantuitvraag in een aanbiedingsontwerp. In deze fase gestructureerde interactie ON/OG

Opmerkingen naar uitvoering:

-



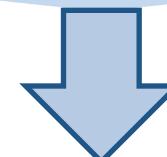
Aanbiedingsontwerp vergunningswaardig

Ontwerp en keuzes toetsen aan ervaring van uitvoeringsdeskundigen

Onderhoudservaring meenemen in keuzes

Selectie/prekwalificatie

De markt wordt benaderd met een uitvraag, eventueel selectie. Selectiecriteria door OG opgesteld. ON dient documenten te leveren om aan selectie eisen te voldoen.



Menselijk gedrag naar voorgaande fase

Aandachtspunten overdracht voorgaande fase

Uitslagdatum selectie niet in personeelsplanning opgenomen: te laat opstarten, team te laat compleet maken.

Volledig dossier overdragen.

Tender/Aanbieding

Menselijk gedrag:

Kansen en risico's eerlijk durven benoemen en afwegen. Managen van complexe tenders vraagt structuur, goede intermenselijke verhoudingen en aandacht voor de raakvlakken.
 Hoge tijdsdruk: stress, miscommunicatie en vergissingen. Beheren van beslispunten is moeilijk en wordt vaak verwaarloosd.
 Kritisch kijken naar eigen ideeën, routines en werkwijzen is moeilijk. Niet altijd beste voor de klant.
 Onduidelijkheden bespreekbaar maken met de klant/OA

Activiteit: Uitwerken van de klantvraag in een aanbieding

Proces: Analyseren van de documenten. Benoemen en invullen van de risico's. Scoringskansen bepalen. Uitwerken van een ontwerp. Kostprijs vaststellen. Aanbieding indienen.

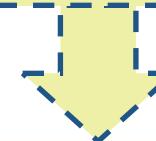
Aandachtspunten: Vraag achter de vraag vaststellen. Onderscheidende aanbieding zoeken. Soms is dat keuze voor laagste prijs.

Verwachtingen OG en ON benoemen en bespreken. Kansen en risico's met de invloed op aanbieding goed toelichten. Tendermanager raadplegen bij aanpassingen, tot de oplevering!

Onderhandelingsgrenzen van EMVI goed bespreken. Mening over huidige markt delen.

Menselijk gedrag naar opvolgende fase

Aandachtspunten overdracht volgende fase



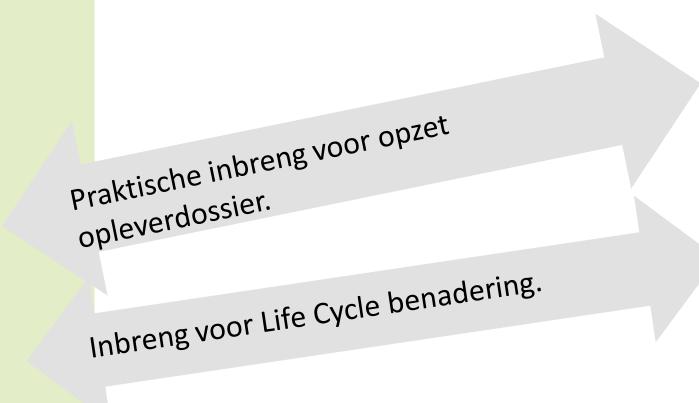
Contractering

Sluiten van overeenkomst door opdrachtgever en opdrachtnemer. Opstarten en inrichten projectteams

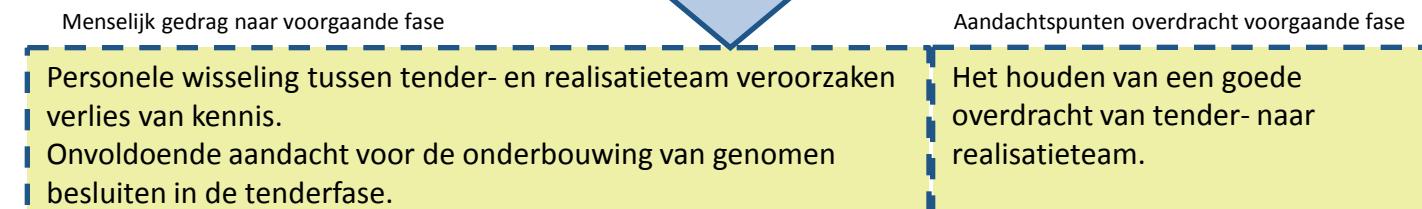
Opmerkingen naar uitvoering:

Aanpassingen aan ontwerp/methodieken toetsen aan beslissingen/argumenten genomen in de tenderfase.

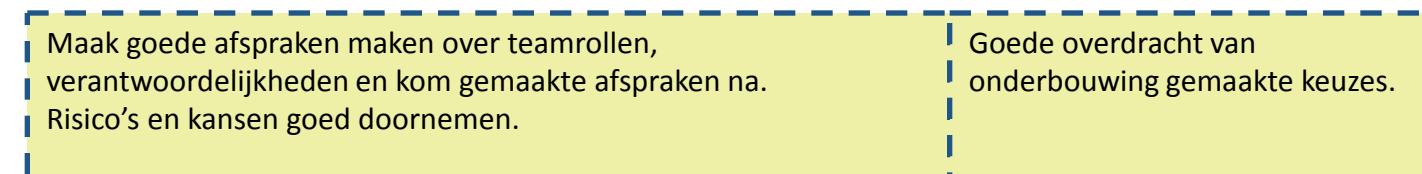
Aanbieding is basis van de overeenkomst.



Tender/aanbieding
Uitwerken van klantuitvraag in een in aanbiedingsontwerp.



Contracteringsfase	<p>Activiteit: Op basis van aanbieding(en) een marktpartij contracteren.</p> <p>Proces: Het samenstellen van teams door ON en OG, met bijbehorende communicatiestructuur. Het bepalen van een managementstrategie, visie en doelstellingen en het inrichten van een managementsysteem voor het project.</p> <p>Aandachtspunten: Investeer in opzet van de structuur van het project. Strategie voor beheer & onderhoud meenemen bij het maken van keuzes in deze fase.</p>
<p>Menselijk gedrag: Oog hebben voor de 'zachte' kant. Een goede projectstart-up houden, als basis voor een goede samenwerking. Onvoldoende uitspreken van verwachtingen naar elkaar, door ON en OG. Een cultuur van openheid en vertrouwen creëren binnen het team. Goede resultaten vieren en belonen. Vermijd het met de mantel der liefde bedekken van probleempunten.</p>	



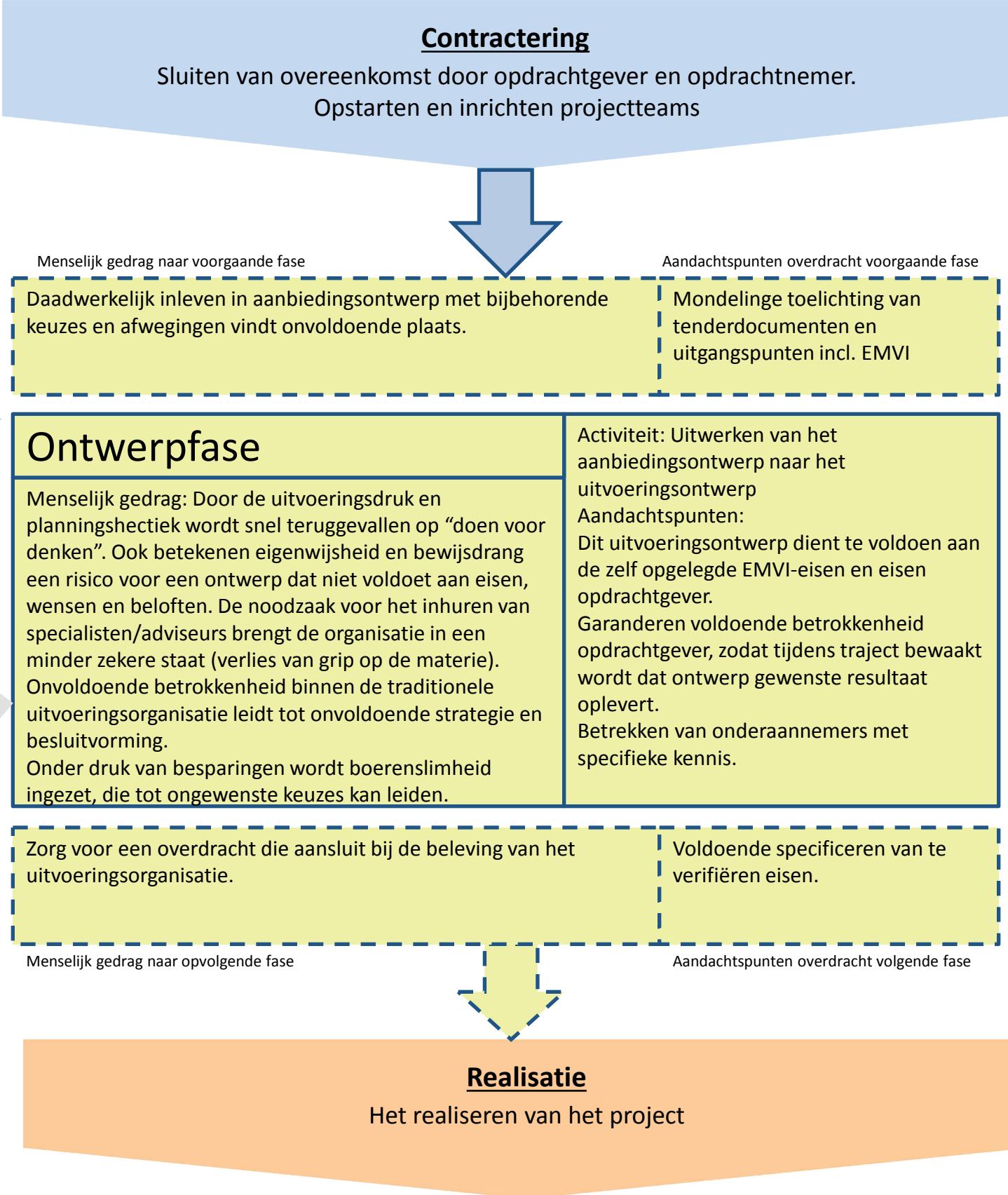
Ontwerp
Uitwerken van aanbiedingsontwerp naar uitvoeringsontwerp.

Opmerkingen naar uitvoering:
Regelmatig een vervolg geven aan de projectstart-up om na te gaan of de uitgangspunten nog hetzelfde zijn.

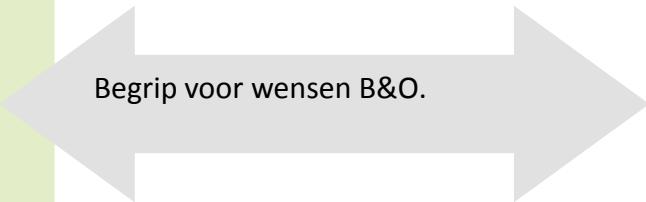
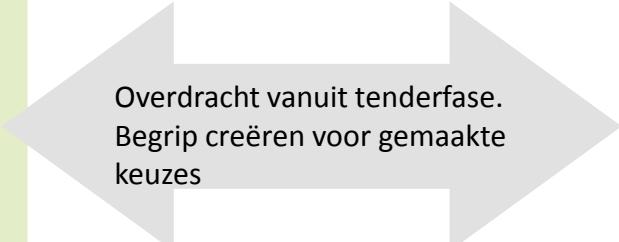


Onvoldoende overdracht vanuit tenderfase. Onbegrip en verwijten naar tenderorganisatie

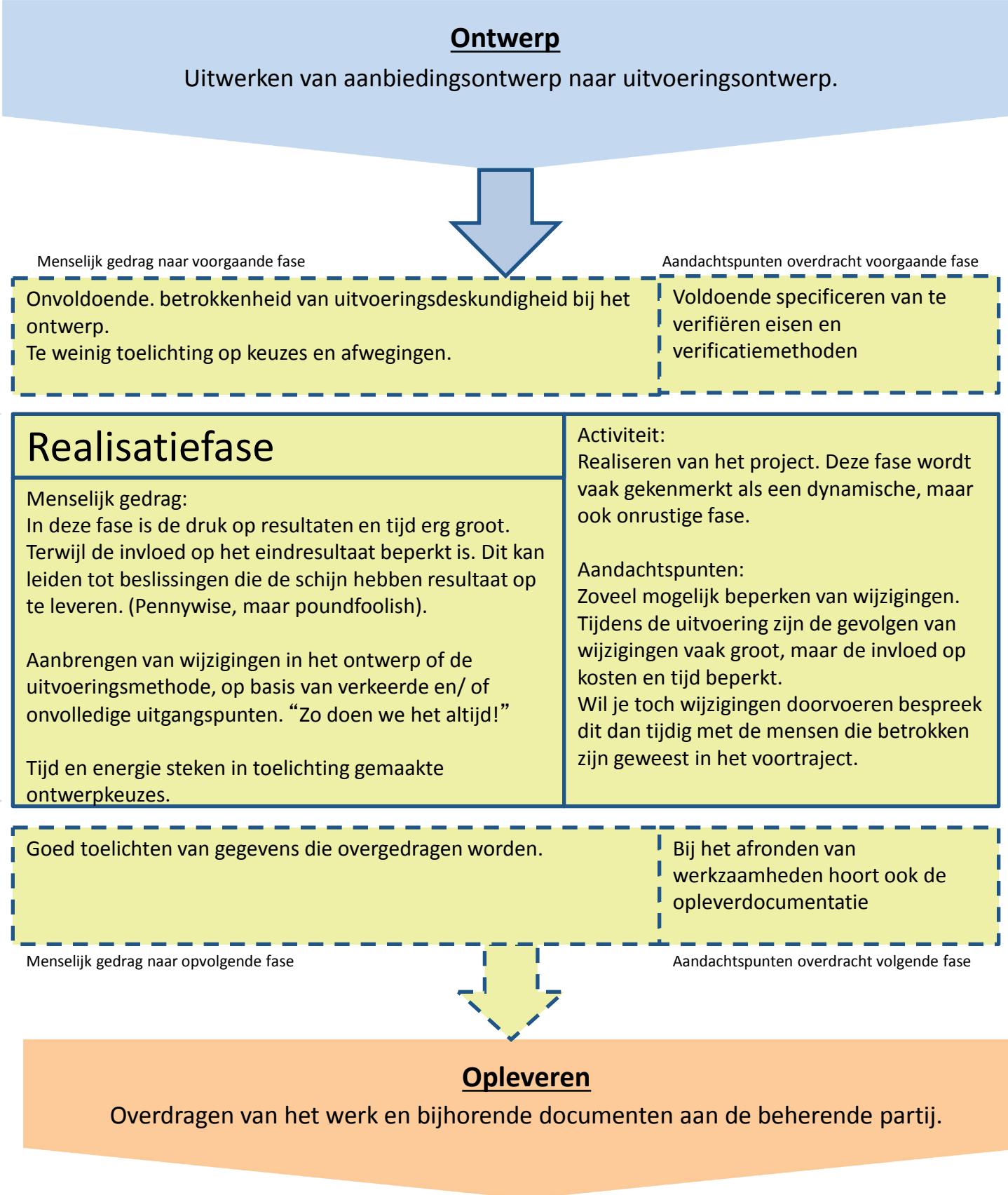
Starre houding t.a.v. wensen opleverorganisatie/ beheerorganisatie in relatie met ontwerpdocumenten



Opmerkingen naar uitvoering:
Grijp terug naar de (afgeleide) eisen die hier geduid zijn en merk op als er verschillen zijn. Uitvoering moet handelen naar het ontwerp.

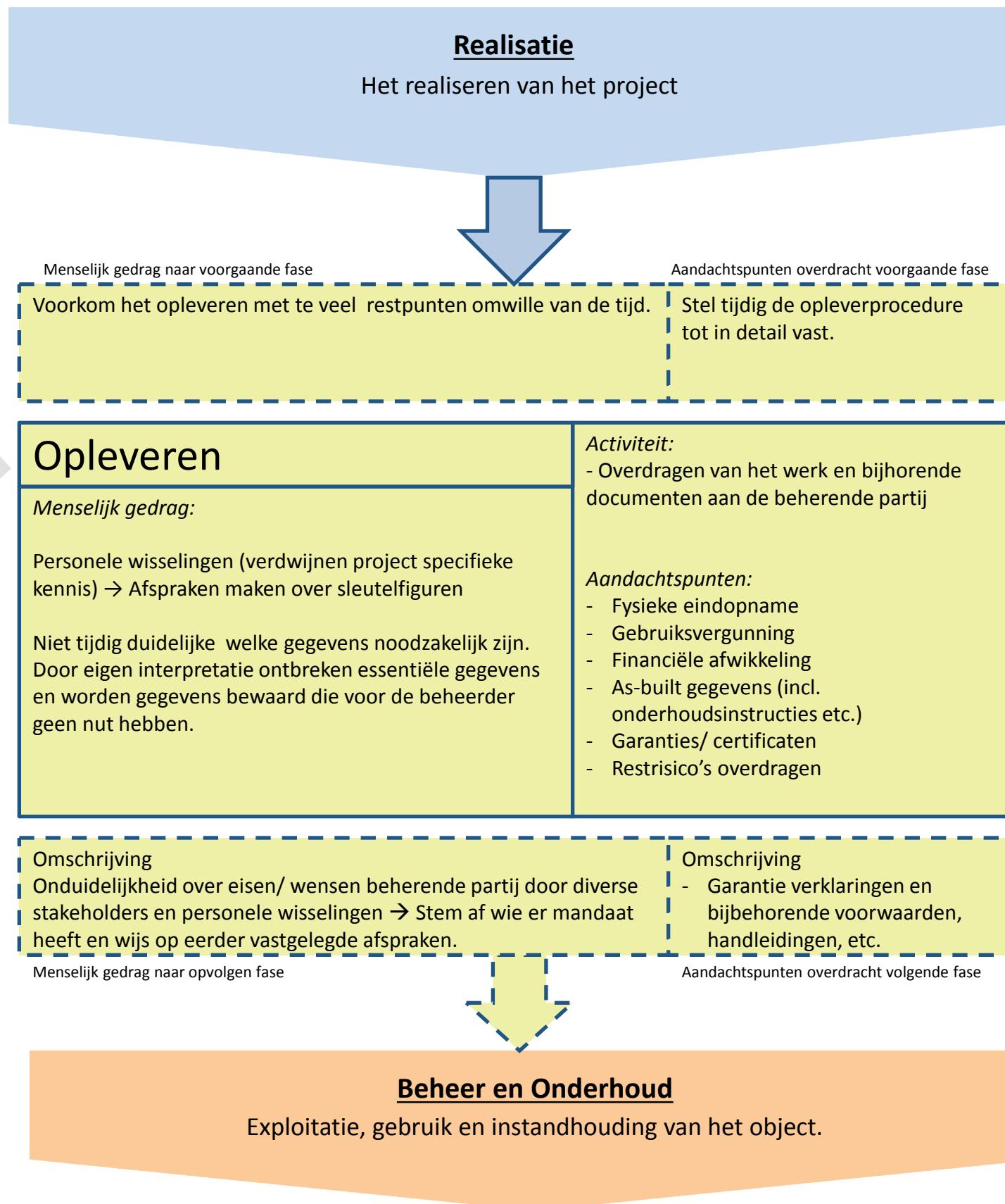


Opmerkingen naar uitvoering:





Interpretatie van eisen. Verkeerde methode van verificatie vastgesteld.



Opmerkingen naar uitvoering:
Veel gegevens die in deze fase nodig zijn, worden geproduceerd tijdens de uitvoering. Spreek bij het contracteren van OA./ leveranciers ook tijdig over de documenten die ze moeten aanleveren



Tijdig energie steken in de eisen en wensen tav de geschiktheid en levensduur voor beheerder en onderhoud.

Tijdig energie steken in de beoordeling van het opleverdossier.

Opleveren

Overdragen van het object/werk en bijhorende documenten aan de eigenaar

<p>Menselijk gedrag naar voorgaande fase</p> <ul style="list-style-type: none"> Voorkom uitstellen van overdracht. Openstaande punten en verantwoordelijkheden duidelijk durven te benoemen en voorzien van hersteltermijnen. Voor de overdracht aandacht besteden aan een onderhoudsplan. 	<p>Aandachtspunten overdracht voorgaande fase</p> <ul style="list-style-type: none"> Overdracht van eigenaar (opgeleverd) naar gebruiksfase. Inregelen van apparatuur. In gebruik nemen object
---	---

Beheer en onderhoud.

<p>Menselijk gedrag: Accepteren van onduidelijke raakvlakken tussen beheer en onderhoud.</p> <p>Geen behoefte voelen aan samenwerking tussen de betrokken belanghebbende.</p> <p>Geen begrip belangstelling voor de belangen van overige partijen.</p> <p>Maatgevende partij (eigenaar/huurder) moet betrokkenheid tonen bij afstemming beheer en onderhoud.</p> <p>Bij tegenvallende resultaten niet kiezen voor bezuiniging op onderhoud. Te goedkoop inkopen, of uitstellen.</p>	<p>Activiteit: Exploitatie/gebruik van het object</p> <p>In stand houding van het object</p> <p>Toekomstige waarde behouden van het object</p> <p>Proces: Zeer divers. Hangt af van object. Weg, fabriek, kantoor,.. Economische waarde genereren. Beheer op exploitatie gericht en op behouden/vergroten economische waarde</p> <p>Aandachtspunten: Juiste en duidelijke verdeling beheer tussen betrokken partijen. Beheer niet afhankelijk maken van rentabiliteit object of waan van de dag.</p>
---	--

<p>Onderhoud verwaarlozen heeft invloed op levensduur en tast de omgeving aan.</p> <p>Bezuinigen op veiligheid/omgeving verminderen waarde omgeving.</p>	<p>Bij einde levensduur van het object is het economisch nut laag. Object wordt afgeschreven, investeringen worden beperkt.</p>
--	---

Menselijk gedrag naar opvolgende fase

Aandachtspunten overdracht volgende fase

Sloop

Verwijderen van de constructie van de locatie.
In een ideale wereld: herbestemming van het object

Opmerkingen naar uitvoering:
Beheerder komt nu (pas) met opmerkingen op indeling, materiaalgebruik/vloeren etc.
Nu worden de wensen van gebruiker over beschikbaar stellen van gebouw gegevens pas duidelijk.

