



Project DOEN

Nijkerkerbrug

Marlotte Koster
Ansel Velthof



Hoe het begon...

- Opdrachtgeversforum
- Een project...
 - ... zonder contract
 - ... of in ieder geval zonder juridificering



Project DOEN is een innovatief project

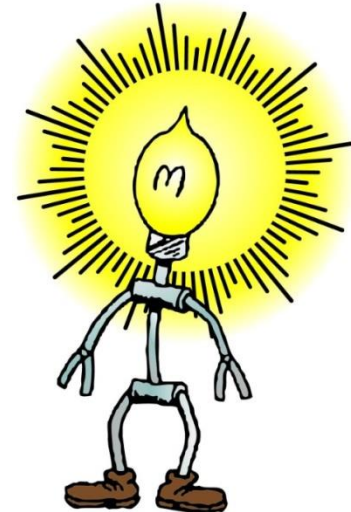
Doel = leren

Hoe mooi zou het zijn...

als in bouwprojecten de samenwerking tussen opdrachtgevers en marktpartijen zo goed is,

dat de klant (beheerder & omgeving) altijd blij is met het eindresultaat,

en er altijd sprake is van eerlijk geld voor eerlijk werk?



Leren door te DOEN – Nijkerkerbrug



Totstandkoming aanbesteding

Samenwerking van twee kanten

=

Samen randvoorwaarden bepalen

Daarom:

Aanbestedingstraject ontwikkeld samen met “de markt”

Werkplaats DOEN

Hoe moet het inkooptraject van Project DOEN eruit zien?



Aanbestedingstraject: wat niet?

- Uitgebreide set met eisen
- Formele sfeer
- Door RWS opgestelde risicoverdeling en contract
- Selectie op oplossing voor de brug
- Selectie op prijs

Aanbestedingstraject: wat wel?

Fase 1 t/m3:

- 1. Visiedocument
- 2. Assessment op samenwerking
- 3. Dialoog met Klant en plannen van aanpak fase 4

Fase 4: 1-op-1-fase

- Samen ontwerpen met beheerder & omgeving
- Samen prijs bepalen
- Samen risico's verdelen
- Samen contract schrijven

1-op-1 fase

Sinds september 2016 werken Combinatie NU (Mourik en BESIX) en RWS samen in 1 team



Samenwerken in 1 team

- Op basis van gelijkwaardigheid
- 1 doel
- 1 locatie, bureaus door elkaar
- 1 bouwvergadering, alle belangen op tafel
- 1 directeurenoverleg
- Aannemer en beheerder/omgeving samen aan tafel

Eerlijk geld voor eerlijk werk

- Samen risico's verdelen
- Samen contract schrijven
- Samen prijs bepalen
- Aannamelijst

Risicomanagement bij DOEN

- 1 risicodossier, 1 risicomanager
- Gezamenlijk commitment voor de beheersing van alle risico's
- We helpen elkaar bij de beheersing van risico's
- Vooraf het gesprek i.p.v. achteraf

Wat levert het op?

- Afspraken in contract zijn doorleefd: de totstandkoming ervan is waardevoller dan de vastlegging!
- Prijs is goed onderbouwd: zowel OG als ON weten dat dit eerlijk geld voor eerlijk werk is
- Minder discussie over wat je had kunnen voorzien
- Onvoorziene risico's zijn sneller en logischer te alloceren

Nog niet klaar...



- Minder discussie over gemaakte afspraken?
- Minder verstoringen (bijv. als gevolg van onduidelijkheid over eisen)?
- Prijs betrouwbaarder?
- Klant blij met eindresultaat?
- Evenwichtige risicoverdeling?

Tips voor vervolgprojecten

- Bepaal en doorleef samen wat je met elkaar afspreekt
- Zorg dat de prijs volgt uit gelijkgeschakelde verwachtingen over het aangeboden resultaat
- Creëer aan de voorkant een situatie waarin optimaal samenwerken mogelijk is
- Streef een gezamenlijk doel na waarin ieders belang (OG/ON/klant) geborgd is

Meer weten?

Volg onze geleerde
lessen op:

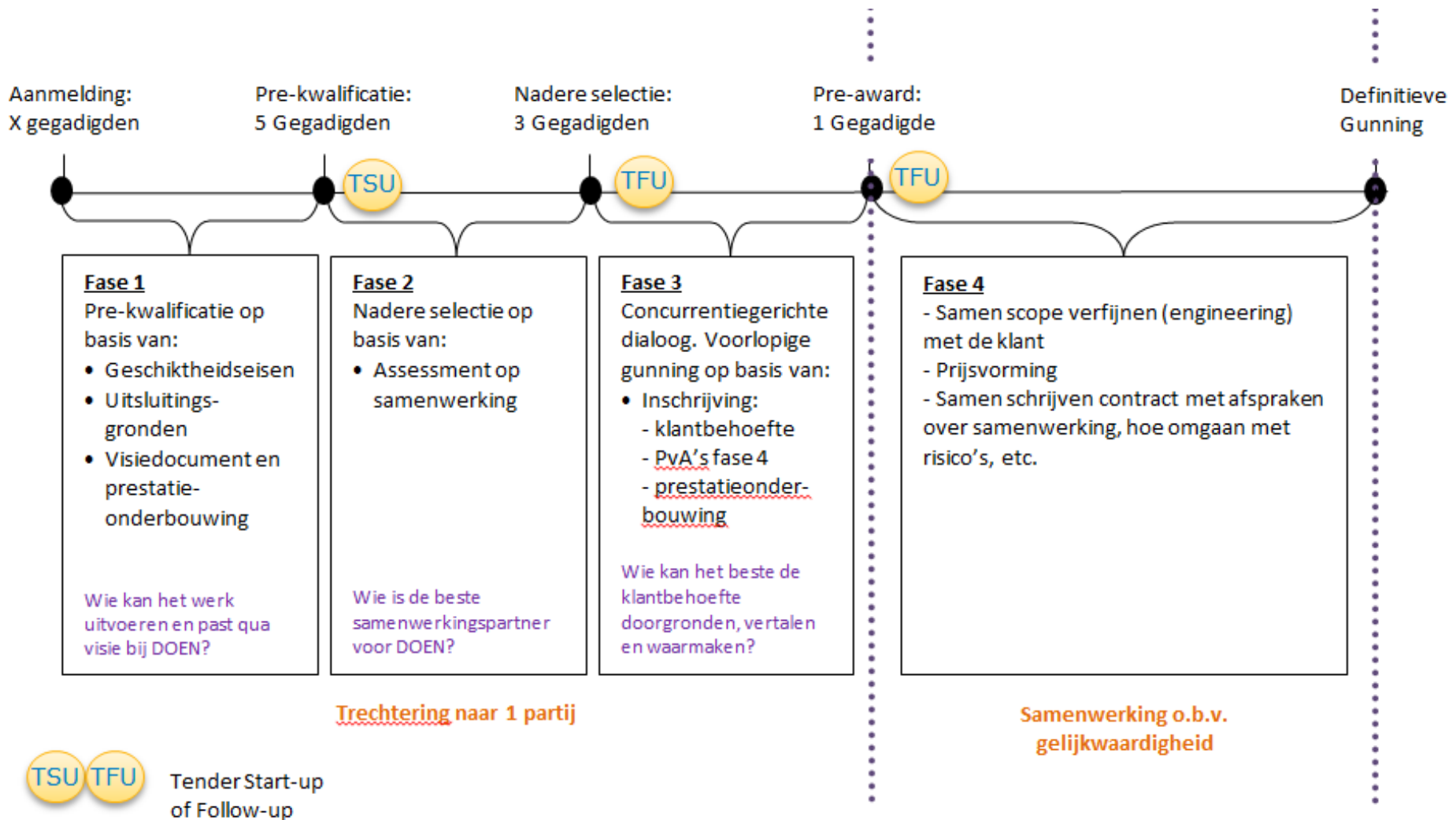
www.projectdoen.nu



JA!!

Kalk
stripstudio.nl

Fases aanbesteding



Tender Start-up
of Follow-up