

PROPORTIONELE EN BEHEERSBARE UAV-GC CONTRACTEN

Samenwerken voor en na gunning: bespaar tonnen tot miljoenen euro's per project!

De UAV-gc leidt tot 'papieren tijgers' is een veel gehoorde kreet in projecten. Er ligt te veel focus op het 'hoe' en te weinig focus op het 'wat'. Waarom is dit zo en wat gaat er mis? Wij brengen de focus terug naar het wat en zetten in op verwachtingsmanagement vóór en na gunning.

Het is lastig om contracten op te stellen die proportioneel en beheersbaar zijn en inhoudelijk helder of logisch. Geregeld wordt er niet open en transparant gehandeld. Manieren om samenwerking vóór gunning te stimuleren wordt geschrapt, bijvoorbeeld via bilaterale overleggen. De focus ligt te veel op "prijs" i.p.v. risicobeheersing en samenwerking in de EMVI. De projectcontext en het risicoprofiel komen pas (volledig) in beeld na gunning. Gevolgen?

- 2 tot 4 keer zo hoge proceskosten voor opdrachtgever en opdrachtnemer
- Optimalisatie na gunning praktisch onmogelijk
- "Omkatten" eigen kwaliteitssysteem opdrachtnemer nodig om te kunnen voldoen aan de uitvraag
- Een stroperige samenwerking

www.balance.nl

1/2 →

Balance
voortstrevend in projecten

EEN GOEDE SAMENWERKING

VERWACHTINGS-MANAGEMENT

Aanbestedingen leiden niet altijd tot een constructieve samenwerking. Vaak staat de relatie onder spanning, doordat verwachtingen van elkaar verschillen. Het gevolg? Geen samenwerking en veel discussie over diverse bepalingen. Voorkom dit door Balance zo vroeg mogelijk in dit proces in te schakelen.

JUIST, HELDER EN BEHEERSBAAR

Aan de basis van een effectieve en goede samenwerking liggen de juiste contractkeuzes en heldere, beheersbare contracten. Zo bent u samen in control. Balance helpt zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers middels training, coaching on the job, reviews, begeleiding van aanbestedingen en uitvoeringsbegeleiding. Samen zoeken wij met beide partijen naar de juiste "balans".

Op deze wijze bevordert Balance de samenwerking vóór en na gunning.

UW WINST MET DE BALANCE AANPAK



De Balance aanpak

Voorkomen is beter dan genezen. Onze werkwijze is als volgt:

STAP 1: Analyse en advies vóór gunning

Ad 1. Wij analyseren en adviseren u over (delen van) uw fase-resultaten tot en met gunning om tot proportionele, beheersbare en samenwerkingsgerichte UAV-gc contracten te komen.

STAP 2: Analyse en advies na gunning

Ad 2. Loopt een project na gunning alsnog vast? Dan steken wij de thermometer opnieuw in het project, analyseren wat er speelt en

adviseren u wat te doen en/of implementeren het advies samen met u. Zo trekken we alsnog de samenwerking vlot, leggen wij de juiste focus in het project en optimaliseren we wat nog kan binnen de grenzen van wet- en regelgeving.

PARALLEL: Tussentijdse trainingen en coaching on the job

Ad parallel. Ter versterking van het leereffect verzorgen wij tussentijdse trainingen en coaching on the job. Bij huidige en toekomstige projecten profiteert u van onze gestructureerde benadering.



Uw winst

Financieel

- 10 - 20% kostenreductie opdrachtgever tot gunning
- Geen risicoverhogende Nota's meer
- Circa 30% betere Aanbiedingen met circa 20% minder Wijzigingen/ Claims na gunning
- Reductie proceskosten opdrachtnemer, 10 - 30%

Tijdgebonden

- 50% reductie vergaderduur/ aantal vergaderingen door risicogestuurde opzet
- Circa 30% tijdsbesparing voor opdrachtgever

- Meer dan 50% reductie toetsingsspanning opdrachtgever

Beheersing

- Circa 50% kwalitatief betere risicodossiers
- Circa 30% betere samenwerking en verhoogd vertrouwen
- Proportioneel, beheersbaar en samenwerkingsgericht contract
- Circa 30% kwalitatief betere en circa 50% minder Documenten

ONZE REFERENTIES

- Rijkswaterstaat
- Provincie Zuid-Holland
- Havenbedrijf Rotterdam
- Waterschap Hollandse Delta
- TenneT
- BAM