



## Do's & don'ts rond integrale contracten in verschillende projectfasen

Hoe te acteren in verschillende fasen van een geïntegreerd contract? Hieronder treft u een overzicht aan van do's en don'ts in de voorbereidings-, aanbestedings-, bouw-, exploitatie- en samenwerkingsfase die uit de kennissessie zijn gekomen. Heeft u nieuwe inzichten? Laat het ons weten, dan voegen we ze toe.

### Visie en Voorbereidingsfase

Do's	Don'ts
Focus op huisvesting (dienst) i.p.v. stenen (gebouw)	Kenniskloof laten ontstaan tussen traditioneel en innovatief denkende mensen binnen de organisatie
Vertrouw erop dat de opdrachtnemer de benodigde kennis in huis heeft	Het contract een doel laten zijn
20% is kennis en 80% is houding en gedrag	Denken dat het vooral een bouwopgave is
Verdiep je in 'het nieuwe werken' en welke regierol daarbij past/hoe je die invult	Denken dat je opgave uniek is
Uitzoeken of IPM (Integraal Project Management) en SCB (Systeemgerichte Contractbeheersing) wel past bij mijn organisatie?	Focus op (laagste) prijs i.p.v. beste plan/oplossing
Gluren bij de burens: leer van anderen om fouten te voorkomen en wielen opnieuw uit te vinden (Copy-Change-Paste)	Integrale contractvormen toepassen als je er niet klaar voor bent
Begin klein met het toepassen van integrale contractvormen, maar: begin!	
Haal kennis in huis: d.m.v. marktconsultatie/verkenning en maak gebruik van de instrumentaria/toolkits	
Stel jezelf de vraag: waarom zou ik kiezen voor een integrale contractvorm?	

### Aanbestedingsfase

Do's	Don'ts
Meer interactie (stimuleren) en dialoog via bijvoorbeeld Best Value Procurement	Starten met nadenken over hoe om te gaan met veranderende eisen/wensen, onvoorziene omstandigheden wanneer contract al getekend is
Formuleer de vragen helder richting opdrachtnemer of maak gebruik van controlevragen om ruis te voorkomen	
Voldoende ruimte geven aan de markt om met innovatieve oplossingen te komen	Als opdrachtgever zelf oplossingen gaan voorschrijven
Erkennen dat het voor beide partijen mogelijk een nieuwe manier van werken is	Starten met nadenken over het contactbeheer wanneer het contract al getekend is
Interne opdrachtgever tijdig meenemen in de mindset van het contract	



## Bouwfase

Do's	Don'ts
Tijdig verantwoordelijke mensen voor beheer/ exploitatiefase laten aansluiten om kennis te borgen en interpretatieverschillen in de exploitatiefase te voorkomen	
Deel verwachtingen met opdrachtnemer aangaande voortgang, kwaliteitsborging, etc.	

## Exploitatiefase

Do's	Don'ts
Onderscheid maken in besproken vs. afgesproken (besluitvormingsproces)	Het traditioneel uitvoeren/managen van integrale contracten

## Samenwerking

To Do	Don'ts
Investeer in samenwerking en expliciet werken	Het onderschatten van de zachte factoren van samenwerking (houding en gedrag) bij integrale contractvormen
Wees voorspelbaar om vertrouwen te organiseren/ niet verrast te worden	
Stel gedragsregels op: - zacht op de relatie/hard op de inhoud - fouten maken mag, maar leer ervan	
Zeg wat je doet en doe wat je zegt	
Stuur actief op gewenste houding en gedrag	
Organiseer samenwerking door naast formele terugkoppelingsmomenten ook informele terugkoppelingen in te bouwen	

## Toelichting

Deze lijst is opgesteld naar aanleiding van de kennissessie 'Het managen van integrale contracten in bouw en onderhoud', op 18 januari 2017 in Utrecht. Deze sessie is georganiseerd door PPS Netwerk en Bouwstenen voor Sociaal samen met het Rijksvastgoedbedrijf, provincie Gelderland, gemeente Eindhoven en OPPS.

## Suggesties voor aanvulling en/of verbetering?

Neem contact op met Gerben van Dijk, Bouwstenen voor Sociaal, 06 - 2834 5238 of [gerben@bouwstenen.nl](mailto:gerben@bouwstenen.nl).