



CROW 500

Hoe krijgen we de keten aan het bewegen?

Claudia van der Poel
Capelle aan den IJssel, 8 februari 2018

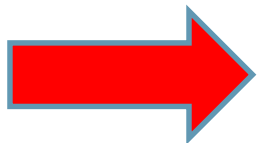


Succesfactoren?



meeùs

CROW500/ Succesfactoren



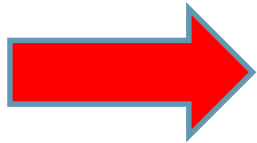
Ga actief het gesprek aan met opdrachtgever en onderaannemers



Beleid kabeldetectieapparatuur en Klic-tekeningen



Processen; van "papieren tijger" naar praktisch en effectief hulpmiddel



Opstellen praktische checklists



Opzetten beslisboom en / of benoemen "no go areas"

Wat gebeurt er al?



Organisaties zijn er nog niet op ingericht

Organisaties realiseren impact implementatie niet of anders in mindere mate

Veranderingen kosten geld

Olietankers draaien niet snel

Maar spreken we elkaar wel aan op de verantwoordelijkheden?

Ga het gesprek aan



Buiten je invloedssfeer?

De initiatieffase start bij een partij waar wij als aannemer veelal geen directe invloed op hebben.

- Steek hier geen tijd in
- Laat je niet afschepen als je opdrachtgever zich hierop beroept

Binnen je invloedssfeer?

- eigen organisatie
- opdrachtgever
- onderaannemer

We hebben
1 gezamenlijk doel!

I - Wat doet Baas?



Intern

- Analyse: wat is er anders dan nu? Voor wie verandert er nu echt wat?
- Interne workshop / kennis delen

Richting opdrachtgevers

- Aanbestedingen, Nota van Inlichtingen (open vraag!)
- Inbreng in strategische en tactische overleggen
- Samenwerking met Stedin - pilotprojecten

II – Wat doet Baas?



- Synfra aannemerscollectief, werkgroep
 - Analyse verschil CROW 250 vs 500
 - Bestekanalyse + evt wijziging
 - Intake opdracht scannen op CROW 500

Richting onderaannemers

- Met belangrijke partners kennis delen en ook brainstormen
- Contracten aanpassen

Opstellen praktische checklist



Risico inventarisatie & maatregelenplan

- Voorkom een papieren tijger
- Intake opdracht: ingangsccontrole
- Zoek elkaar op en wat verwacht ik nu van MIJN opdrachtgever
 - Inhoudelijk en vorm: specifiek en niet generiek maken
 - Hoe kunnen we elkaar helpen?