

Onze aanpak

In ons werk volgen we onderstaande stappen:

Begrip van de situatie. Het is voor ons essentieel uw situatie en vraagstelling grondig te begrijpen. In een telefoongesprek kunnen we uw eerste vragen beantwoorden. Meestal komen we langs om uw situatie en omstandigheden volledig te begrijpen en d.m.v. aanvullende vragen helder te krijgen waar de mogelijkheden en beperkingen liggen.

Offerte. Als we het gevoel krijgen op uw vraag een waardevol antwoord te kunnen geven, maken we offerte. Hierin beschrijven we hoe we uw vraagstelling hebben begrepen, welke aanpak wij voorstellen en welk tijdpad en kosten daar bij horen. U kunt teruglezen of wij uw vraagstelling goed hebben begrepen en of onze aanpak u past. Deze beide stappen zijn onze investering in een relatie met u, o.a. om wederzijds helder te krijgen of we iets voor elkaar kunnen betekenen.

Opdracht: Ingeval u kunt instemmen met onze offerte geeft u ons schriftelijk opdracht.

Voorwaarden, facturen en betalingen: Wij werken volgens de voorwaarden van ?De Nieuwe Regeling 2011, Rechtsverhou-ding opdrachtgever ? architect, ingenieur en adviseur DNR 2011? (zie www.NLingenieurs.nl ; vul in bij zoeken: DNR 2011). Bij een overeenkomst op basis van fixed price factureren we 50% bij opdracht en 50% na afronding van het project. Bij een overeenkomst op basis van nacalculatie sturen we na afloop van iedere maand een factuur, met daarin nauwkeurig de werkelijk bestede uren gespecificeerd e.e.a. binnen de opdracht.

Uitvoering: wij voeren de werkzaamheden uit conform offerte en rapporteren aan u of uw medewerkers conform. Meestal komt onze aanpak op het volgende neer.

We analyseren de huidige situatie en doen concrete verbetervoorstellen. Deze verbetervoorstellen werken we uit tot principeoplossingen, waarin we oplossingen aandragen voor alle kritische punten. De principeoplossingen zijn zover uitgewerkt, dat deze intern gerealiseerd kunnen worden of dat leveranciers ermee uit de voeten kunnen (bij fysieke leveringen).

Waar nodig concretiseren en controleren wij de principeoplossingen met 2D of 3D tekeningen, berekeningen en simulatie.

In veel gevallen stellen we ook de functionele specificatie op, coördineren we het offertetraject en evalueren we de offertes. Indien gewenst begeleiden wij ook de realisatie.

Op deze wijze combineren we het beste uit meerdere werelden, nl. kennis van het primaire proces bij u en uw medewerkers; innovatieve conceptontwikkeling, integrale optimalisatie en veel ideeën uit diverse branches (NIEMA), en productspecifieke kennis en ervaring bij leveranciers. Daarbij hebben wij geen andere belangen dan de best passende oplossing qua functie en investeringen voor onze opdrachtgever.

Wij hechten aan heldere en open communicatie en nauwe afstemming met onze opdrachtgever tijdens het gehele project.

We ronden de werkzaamheden af met een presentatie over onze belangrijkste conclusies en aanbevelingen. Deze krijgt u ook digitaal (of op papier) zodat u de overwegingen die tot ons voorstel hebben geleid, altijd paraat hebt.