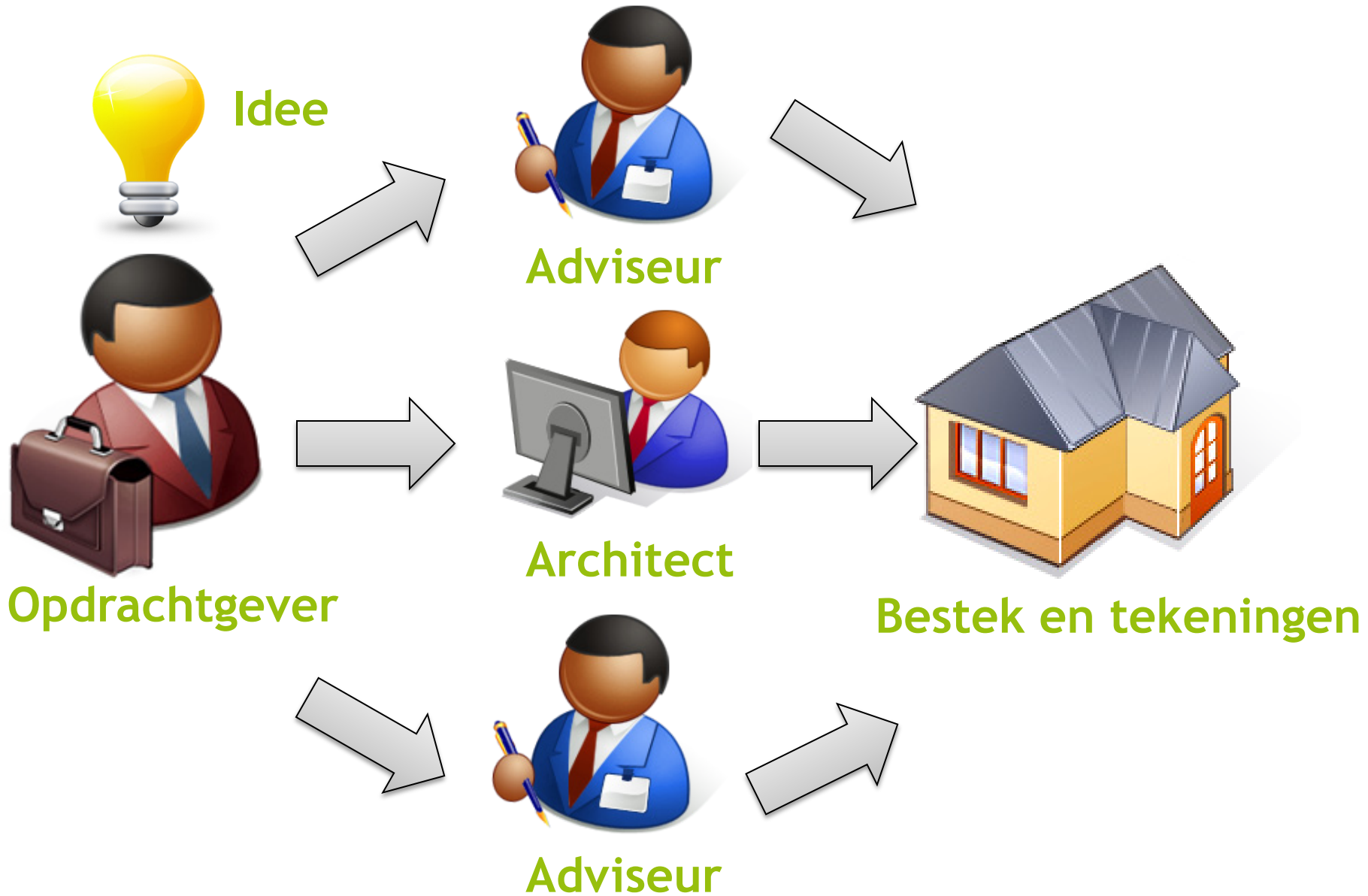


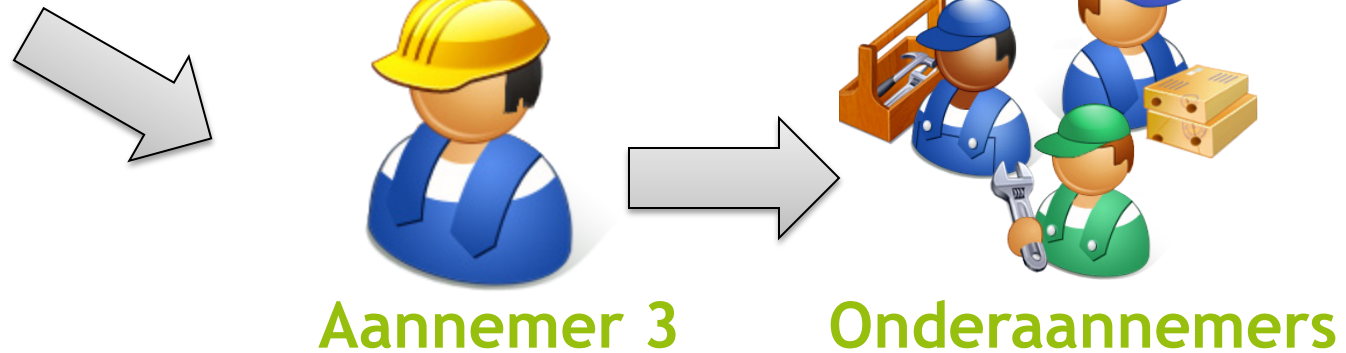
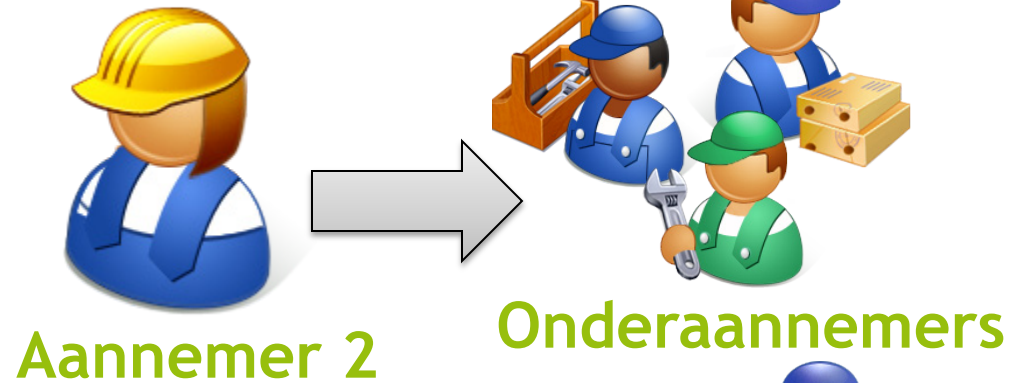
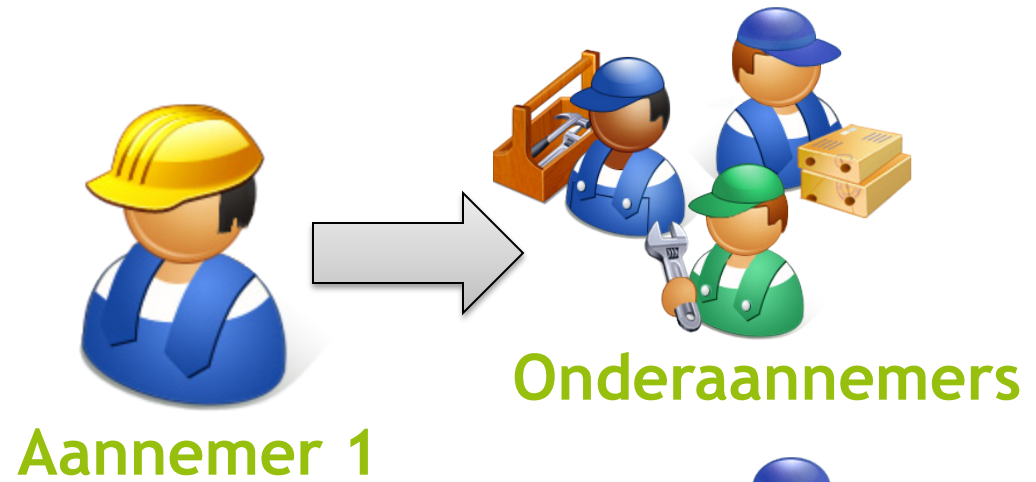
conceptueel bouwen

**kiezen uit oplossingen!**

# Traditioneel Bouwen



# Traditioneel Bouwen



# Traditioneel Bouwen



Opdrachtgever



Aannemer 1



Aannemer 2



Aannemer 3



# Traditioneel Bouwen



**Opdrachtgever**

**Tegenvallende kwaliteit**

**Langdurig proces**

**Veel risico's**



**Meerwerk**

**Strijd en wantrouwen**



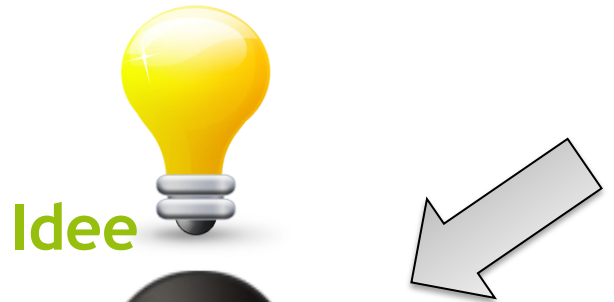
**Architect, aannemer**

**Faalkosten**

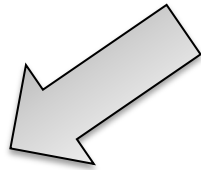
**Slecht rendement**

**Slecht imago**

# Conceptueel Bouwen



Idee



Aanbod 1



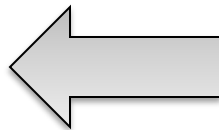
Conceptuele oplossing 1



Samenwerkende keten 1



Opdrachtgever



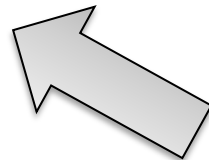
Aanbod 2



Conceptuele oplossing 2



Samenwerkende keten 2



Aanbod 3



Conceptuele oplossing 3



Samenwerkende keten 3

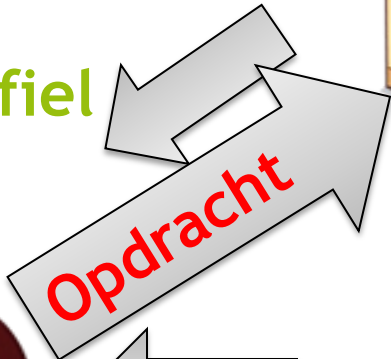
# Conceptueel Bouwen



Waardeprofiel



Opdrachtgever



Concept 1 met waardeprofiel



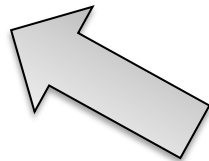
90 punten



Concept 2 met waardeprofiel



75 punten



Concept 3 met waardeprofiel



40 punten

# Conceptueel Bouwen



## Opdrachtgever

Gunstiger prijs/kwaliteit

Meer zekerheid

Meer snelheid



Samenwerking  
Vertrouwen



## Conceptaanbieder

Minder faalkosten

Beter rendement

Gunstiger imago



# Definitie Conceptueel Bouwen



Opdrachtgever



Actief  
aanbod



Conceptuele  
oplossing



Samenwerkende keten

- Proactieve marktbenadering
- Met conceptuele oplossingen
- Door projectoverstijgend samenwerkende ketens

# Conceptueel Bouwen

## 🎯 Proactieve marktbenadering met conceptuele oplossingen door projectoverstijgend samenwerkende ketens

### Kenmerken:

- 📊 **Proactieve marktbenadering:** doelgroepgerichte marketing, gestructureerd verkoopproces, aangetoonde prestaties, service
- 📊 **Conceptuele oplossingen:** totaaloplossing voor doelgroep, flexibele standaard productiewijze, modulaire opbouw, projectspecifieke deeloplossingen mogelijk
- 📊 **Projectoverstijgend samenwerkende ketens:** Één loket, geïntegreerd oplossingsstelsel en transactiemodel, gezamenlijke businesscase, voortduren leren en verbeteren
- 📊 **Mogelijk op meerdere schaalniveaus** (gebieden, bouwwerken en bouwdelen) en bij onderhoud en dienstverlening

# Conceptueel wordt bouwen (en ontwikkelen) weer eenvoudig

## Voordelen voor klanten:

- ☒ Het werkt makkelijker; je kiest uit oplossingen die op maat worden gemaakt
- ☒ Oplossingen zijn sneller en beter vanwege vaste, getoetste aanpak
- ☒ Je hebt een relatie met één partij die totale oplossing levert
- ☒ Minder eigen kosten, meer waar voor je geld

## Voordelen voor bedrijven:

- ☒ Conceptueel aanbod bundelt kennis keten. Maakt marktpositie onderscheidend: Ruimte voor groei
- ☒ Geïntegreerde keten: Meer gebruik ICT, minder fouten, meer productief
- ☒ Samenwerken rond één loket: Minder strijd meer tevredenheid
- ☒ Meer resultaat, beter imago

## Voordelen voor burgers en samenleving:

- ☒ Sneller en betaalbaar naar veilig en groen NL met bouwwerken die bijdragen aan meer productiviteit, betere zorg, onderwijs, vervoer en meer
- ☒ Vraagstukken zijn meer integraal aan te pakken, beter aansluitend bij andere sectoren
- ☒ Zorgt voor beter presterende overheid en bouw- en vastgoedsector