

Op welke wijze kunnen innovaties zich ontwikkelen, zodat zij maximaal toegevoegde waarde leveren bij de versterkingsoperatie?

De nadruk ligt hierbij op het **proces** van innovatieontwikkeling en – implementatie en niet op de technische innovaties zelf.

- ❖ De versterkingen en het bevestigingsbestendig bouwen is een nieuw probleem dat nu vaak met bestaande (traditionele) methoden wordt benaderd.
- ❖ Het lijkt echter dat hier ruimte is voor een innovatie zowel in aanpak als in technische oplossingen.
- ❖ Ook de schaal en het gewenste tempo bieden kansen voor een innovatieve aanpak.

- ❖ Bouwkundige innovaties (toepassen van oplossingen)
- ❖ Engineering innovaties (slimmere rekentechnieken, ander proces)
- ❖ Bouwproces innovaties (logistiek, bewonersverhuizingen,)
- ❖ Innovatieve aanpak m.b.t. bewonersinvloed en –betrokkenheid
- ❖ Innovatie in het verleiden van bewoners/eigenaren
- ❖ Innovatie in het omgaan met tijdelijke huisvesting
- ❖ Innovatie in de contractering
- ❖ Innovatie leidend tot opschaling
- ❖ Innovatie in de technieken van verduurzaming
- ❖ Innovatie in de financiering van verduurzaming
- ❖

- ❖ Opdelen in groepen
- ❖ Samen beantwoorden van vraag 4
- ❖ Plenaire terugkoppeling
- ❖ Toelichting innovatie in het proces
- ❖ Vaststellen kernpunten advies aan NCG

Hoe ziet het gewenste proces eruit wanneer je kijkt door de ogen van de bewoner?

De bewoner is alleen te verleiden wanneer hem/haar het **beste aanbod** wordt gedaan.

Procesaanpak “Innovatie in de bouw”

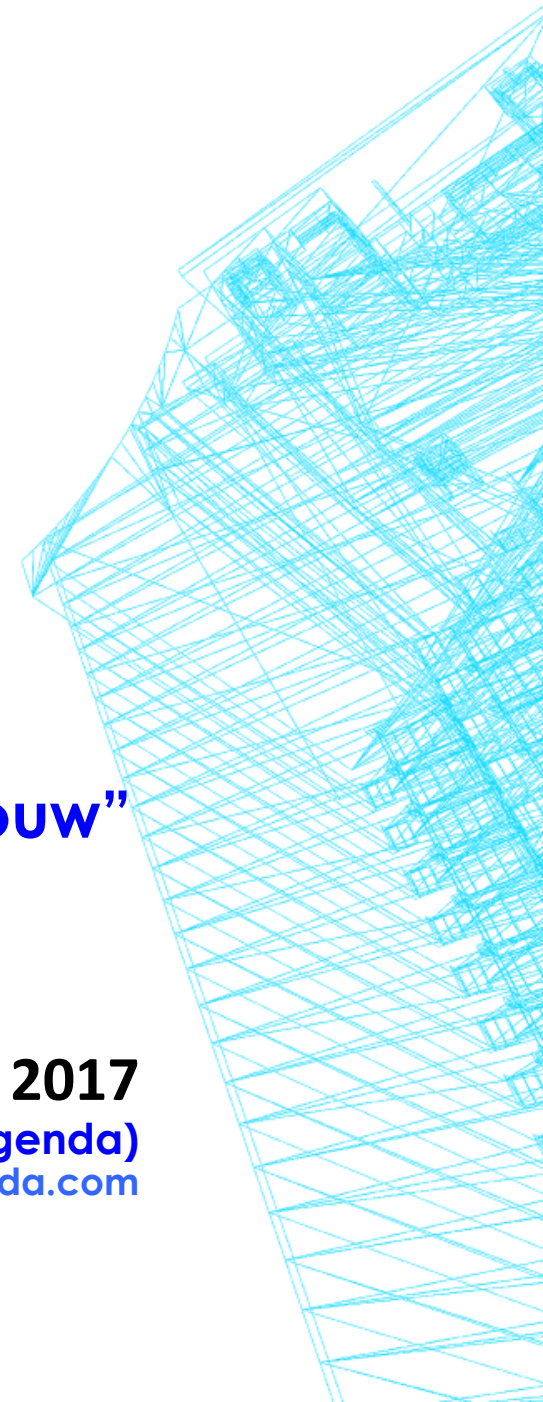
Ontleend aan het rapport **Procesaanpak “Innovatie in de bouw”**
van Jan Kets en Nathalie van Dalen d.d. 21 februari 2017

Marktconsultatie NCG 29 november 2017

Koene Talsma (Bouwagenda)

www.debouwagenda.com

De
bouw
agenda

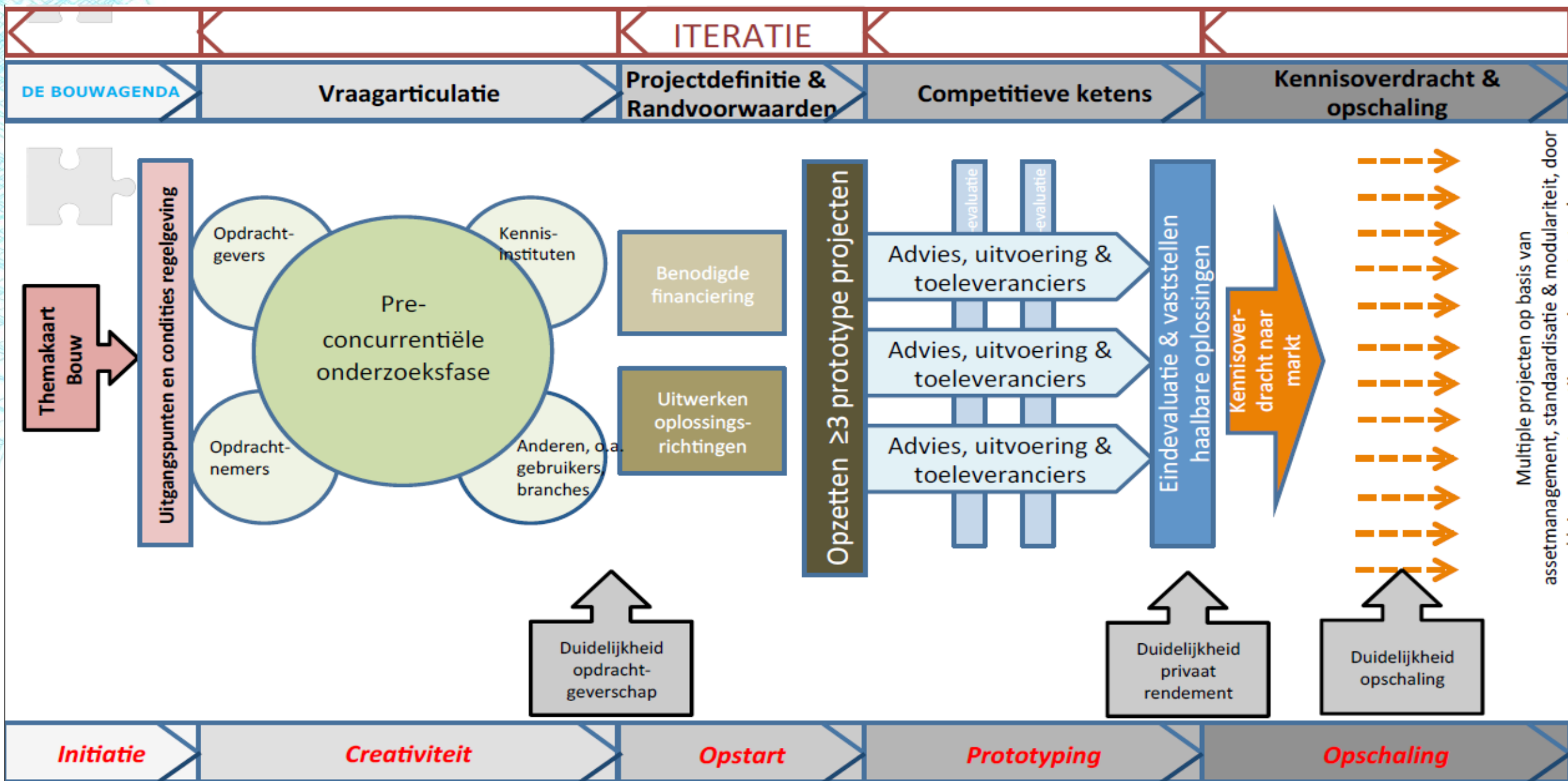


BELANG VAN DEZE PROCESAANPAK 'INNOVATIE IN DE BOUW'

In opdracht van Bouwend Nederland hebben Jan Kets en Nathalie van Dalen het rapport **Procesaanpak "Innovatie in de bouw"** d.d. 21 februari 2017 opgesteld. Dit is een doorwrocht, baanbrekend en goed leesbaar rapport dat richtinggevend is en een handvat biedt om te gebruiken voor het daadwerkelijk initiëren en realiseren van innovatie in de bouwpraktijk.

Het rapport reikt een **concept, een aanpak** aan die in analogie vergelijkbaar is met het concept van 'Project Matig Werken'. Wanneer je het concept van Project Matig Werken (Faseren, Beheersen, Beslissen) consequent volgt, loopt het project vanzelf goed. Wanneer je tegen het concept zondigt, "kom je op de koffie". Hetzelfde geldt voor deze aangereikte **Procesaanpak "Innovatie in de bouw"**. Wanneer je de aangegeven **Processtappen** volgt en **de Top 10 regels** in acht neemt, gaat innovatie in jouw bouwopgave vliegen. Wanneer je dat niet doet, loopt het proces vast en zijn er alleen maar verliezers.

HET PROCESSCHEMA TOE (DE PROCESSTAPPEN)



Multiple projecten op basis van assetmanagement, standaardisatie & modulariteit, door kleine en grote partijen en nieuwe toetreders.

TOELICHTING OP DEZE PROCESSTAPPEN

Het innovatieproces start met het door de **Taskforce Bouwagenda** vaststellen van duidelijke motiverende uitgangspunten behorende bij een maatschappelijke innovatieopgave. Vervolgens wordt door stakeholders én vrije denkers, in een open proces, gewerkt aan uitdagende oplossingsrichtingen waaraan opdrachtgevers zich willen verbinden (**de Vraagarticulatie**). Deze oplossingsrichtingen worden uitgewerkt tot prototype projecten en vastgelegd in kaderscheppende contracten (**Projectdefinitie & Randvoorwaarden**) tussen opdrachtgevers en **Competitieve ketens** van opdrachtnemers. Tijdens het prototypen wordt door systematisch verslimmen gewerkt aan praktische oplossingen voor een innovatieopgave met (maatschappelijk) rendement. Vervolgens wordt de opgedane kennis gedeeld met de markt zodat vele partijen actief aan de slag kunnen om maatschappelijk relevante innovatieopgaven te realiseren (**Kennisdeling & Opschaling**).

DE KERN (DE TOP 10 REGELS) VAN DEZE PROCESAANPAK

Het ultieme doel van deze procesaanpak is opschaling te bewerkstelligen om de innovatieopgave te realiseren. Op basis van interviews is de volgende Top 10 gedestilleerd om tot opschaling te komen. Opschaling is alleen mogelijk wanneer,

1. **Heldere uitgangspunten** worden geformuleerd op basis waarvan
2. **opdrachtgevers willen instappen**, die
3. **kaderstellende contracten** willen aangaan, met
4. **uitzicht op continuïteit en schaal**, en gaan
5. **samenwerken met**
6. **competitieve ketens**, die
7. **risico willen nemen**, en
8. **uitzicht hebben op rendement**, die regelmatig
9. **markt en consumenten informeren**, en vooraf bijdrage aan
10. **kennisoverdracht garanderen** om uitrol te faciliteren.