

Praktische methodiek bij de aanschaf van een coating-installatie.

1. *Inventarisatie/haalbaarheid en voor-engineering.*

Vaststellen van het pakket van eisen en wensen te stellen aan product en installatie. Exact vaststellen wat proces- en installatietechnisch **nodig** en **mogelijk** is. Hierbij rekening houdend met kwaliteitseisen, beschikbare ruimte, kosten etc. Het eindrapport bevat naast proces- en installatiekeuze, begrotingen van investerings- en exploitatiekosten, lay-outs, energiekosten, personele gegevens etc.

Dus **geen** "ongeveer" wensen ventileren naar potentiële leveranciers. Hierdoor wordt voorkomen dat er meer aangeboden wordt dan nodig is.

2. *Vergunningen en subsidies aanvragen.*

De toekenningsprocedure van diverse vergunningen kan maanden duren. Bovendien wordt een bouwvergunning **niet eerder** afgegeven dan nadat noodzakelijke vergunningen in het kader van de Wet Milieubeheer zijn verleend.

Daarom is het absoluut noodzakelijk dat **a)** hiermee zo snel mogelijk wordt gestart en **b)** de aanvragen zo goed mogelijk worden ingediend zodat vertragingen zoveel mogelijk worden voorkomen.

3. *Offerteaanvraag (bestek) gereed maken .*

Op basis van de in stap 1 vastgelegde gegevens, opstellen van een technisch bestek. Dit bestek bevat die informatie die installatieleveranciers nodig hebben om een goede offerte te kunnen maken. Op deze manier wordt bereikt dat de uitgebrachte offertes **zoveel mogelijk vergelijkbaar** zijn.

4. *Offertebeoordeling en -waardering.*

De **uitgebrachte offertes** beoordelen op compleetheid, op overeenstemming met hetgeen gevraagd is, etc. Zonodig gevolgd door gesprekken met de aanbieders om e.e.a. te completeren.

VOORDELEN BBCT TIEN- STAPPENPLAN

- ✓ onafhankelijke vaktechnische ondersteuning
- ✓ snelle bepaling van proces en installatietechniek
- ✓ snel beschikken over een juiste kostenbegroting
- ✓ gestructureerde projectaanpak
- ✓ korte doorlooptijd en kostenbeheersing
- ✓ gecombineerde aanpak met vergunning verkrijging
- ✓ tijdwinst; u kunt bezig blijven met uw eigenlijke werk.

5. *Leveranciersselectie.*

Maximaal **2 aanbieders** per installatiedeel **selecteren** op grond van de uitgebrachte aanbiedingen. Zonodig deze verder laten detailleren en specificeren. Tevens op basis hiervan de verdere begroting t.a.v. bijv. werk van derden zoals installateurs, opstellen.

6. *Bestellingen plaatsen.*

Ondersteuning van de klant bij de eindgesprekken met de leveranciers op het **technisch inhoudelijke** vlak. Het uitonderhandelen van alle commerciële details en de feitelijke bestelling wordt door de klant zelf gedaan

7. *Montagevoorbereiding.*

Organiseren van **coördinerende besprekingen** tussen alle bij het project betrokken leveranciers teneinde de bestelde installatiedelen zo goed mogelijk op elkaar te laten passen. Tevens het laten maken van **(ontwerp)tekeningen** welke, voordat de detailconstructie start, gecontroleerd en goedgekeurd dienen te worden.

8. *Uitvoeren van projectmanagement.*

Het zo vlekkeloos laten verlopen van de **montage** door het optreden als projectmanager, en als zodanig de totale leiding en coördinatie van de montage hebben, inclusief plannings- en budgetbewaking.

9. *Oplevering / Afname van het geleverde.*

Begeleiden van de **ingebruikname** van de nieuwe installatie. Tevens beoordelen of het geleverde geheel overeenkomt met hetgeen **contractueel** is overeengekomen. Zonodig rapporteren en noodzakelijke wijzigingen laten uitvoeren.

10. *Training / Scholing personeel*

Door al tijdens de montagetijd te beginnen met een zo uitgebreid mogelijke **scholing** van het personeel dat in de nieuwe installatie komt te werken, wordt bereikt dat de **aanlooperperiode** zo kort mogelijk wordt. **Aanloopverliezen** kunnen hierdoor grotendeels worden voorkomen. Hetzelfde geldt ook voor het onderhoudspersoneel.