



OPEN DEUREN SPEL

Stap eens écht door die open deur





OPEN DEUREN SPEL

Stap eens écht door die open deur

Over dit spel

Dit spel is bedoeld voor projectteams van opdrachtgevers en opdrachtnemers die actief aan de slag willen met het DOEN-gedachtegoed. In het DOEN-boekje vind je meer informatie over dit gedachtegoed.

Sommige dingen lijken een open deur, maar lopen in de praktijk toch anders. De prikkelende vragen in dit spel helpen je om door de volgende open deuren te stappen:

1. Samenwerken gaat niet vanzelf
2. Je hebt een klant
3. Streef een gezamenlijk doel na
4. Onderlinge afspraken bepaal je samen
5. Eerst overeenstemming, dan een aanneemsom
6. Samenwerken doe je samen
7. Weet waarom je doet wat je doet

Spelregels

Speldoel

De spelers bepalen zelf het speldoel:

- Elkaars kijk op het project verkennen
- OF
- Keuzes maken en projectkoers bepalen

Spelopties

Elke open deur is een categorie. Je kunt dit spel op meerdere manieren spelen. Speel bijvoorbeeld 1 categorie helemaal uit, of kies ervoor om van meerdere categorieën slechts een paar kaarten te spelen. Speel het spel niet in één keer uit, maar verdeel het over meerdere momenten.

Sleutelvragen

Begin met de sleutelvragen. Pas als je de vragen op deze kaarten beantwoord hebt, is de deur van het slot en kun je door met de andere kaarten in de categorie.

Voordat je gaat spelen

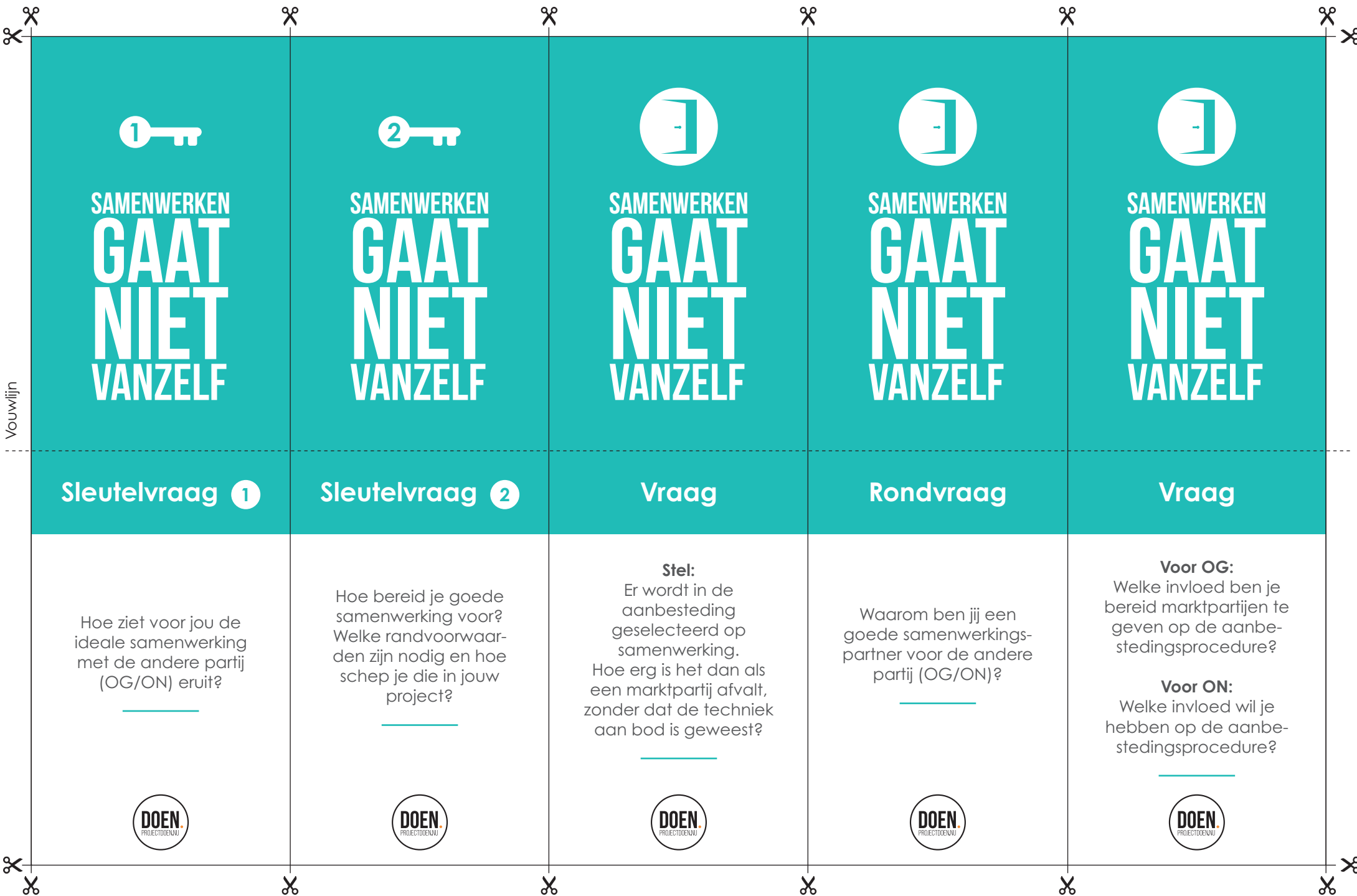
- Bepaal het speldoel
- Wijs een spelleider aan die geen genoegen neemt met snelle antwoorden en blijft doorvragen: "Waarom?"

Aan de slag

- Maak van iedere categorie een stapel en leg de sleutelvragen bovenop
- De spelleider pakt de bovenste kaart van een stapel naar keuze en leest de vraag voor
- De groep, inclusief de spelleider, gaat in gesprek over de vraag
- Bepaal afhankelijk van het gekozen speldoel wanneer je verder gaat met de volgende vraag

Tips

- Dit spel is geschikt voor projectteams van zowel opdrachtgevers (OG) als opdrachtnemers (ON). Idealiter spelen zij dit spel samen
- Ben je een projectteam van opdrachtgever en speel je het spel zonder de opdrachtnemer, of andersom? Probeer je dan ook eens voor te stellen hoe de andere partij erover denkt
- Waar in dit spel wordt verwezen naar 'de andere partij' of 'elkaar', dan wordt de relatie opdrachtgever-opdrachtnemer bedoeld
- Hoe eerder je dit spel speelt in je project, hoe meer het je oplevert
- Afhankelijk van de projectfase waar je in zit, zijn sommige kaarten meer of minder geschikt. Pak in het laatste geval een andere kaart
- Voer geen algemene discussies, maar beantwoord de vragen specifiek voor jouw project
- Leg gemaakte keuzes vast, zodat je deze er de volgende keer weer bij kunt pakken
- Lees eerst het DOEN-boekje. Dit kun je downloaden op www.projectdoen.nu



Vouwlijn

1

SAMENWERKEN
GAAT
NIET
VANZELF

Sleutelvraag 1

Hoe ziet voor jou de ideale samenwerking met de andere partij (OG/ON) eruit?



2

SAMENWERKEN
GAAT
NIET
VANZELF

Sleutelvraag 2

Hoe bereid je goede samenwerking voor? Welke randvoorwaarden zijn nodig en hoe schep je die in jouw project?



SAMENWERKEN
GAAT
NIET
VANZELF

Vraag

Stel:
Er wordt in de aanbesteding geselecteerd op samenwerking. Hoe erg is het dan als een marktpartij afvalt, zonder dat de techniek aan bod is geweest?



SAMENWERKEN
GAAT
NIET
VANZELF

Rondvraag

Waarom ben jij een goede samenwerkingspartner voor de andere partij (OG/ON)?



SAMENWERKEN
GAAT
NIET
VANZELF

Vraag

Voor OG:
Welke invloed ben je bereid marktpartijen te geven op de aanbestedingsprocedure?

Voor ON:
Welke invloed wil je hebben op de aanbestedingsprocedure?





Vouwlijn



JE HEBT
EEN
KLANT

Sleutelvraag 1

Wie is de belangrijkste klant van jouw project? Voor wie ontwerp en bouw je nu eigenlijk echt?



JE HEBT
EEN
KLANT

Sleutelvraag 2

Bijna altijd is de klant een organisatie of een groep mensen. Welke persoon is de meest logische vertegenwoordiger van hiervan?



JE HEBT
EEN
KLANT

Stelling

Als je als projectteam alle klanteisen hebt afgevinkt, is er sprake van maximale klantwaarde.

Tip: 'Ja' is niet het goede antwoord.



JE HEBT
EEN
KLANT

Vraag

Stel:

De klant heeft een sterke voorkeur voor een bepaalde oplossing. Jij denkt echter dat deze oplossing niet past bij zijn behoefte. Hoe pak je dit aan?



JE HEBT
EEN
KLANT

Vraag

Hoe kun je vraag (de klant met zijn behoefte) en aanbod (de technische kennis van de markt) bij elkaar brengen?





JE HEBT
EEN
KLANT

Rondvraag

Wat betekent het hebben van een klant voor jouw rol in het project?



JE HEBT
EEN
KLANT

Vraag

Weet je waarom de klant wil wat hij wil?



JE HEBT
EEN
KLANT

Vraag

Stel:
De klant heeft geen tijd om mee te denken. Wat doe je?













JE HEBT
EEN
KLANT

Vraag











Weet je hoe de klant ervoor zorgt dat hij zijn achterban goed vertegenwoordigt? En hoe help jij hem daarbij?



Vouwlijn

 <p>STREEF EEN GEZAMENLIJK DOEL NA</p>	 <p>STREEF EEN GEZAMENLIJK DOEL NA</p>	 <p>STREEF EEN GEZAMENLIJK DOEL NA</p>	 <p>STREEF EEN GEZAMENLIJK DOEL NA</p>	 <p>STREEF EEN GEZAMENLIJK DOEL NA</p>
<p>Sleutelvraag 1</p>	<p>Sleutelvraag 2</p>	<p>Vraag</p>	<p>Vraag</p>	<p>Stelling</p>
<p>Wanneer is het project voor jou geslaagd? Wat zijn de projectdoelen voor jou?</p> <hr/> 	<p>Zijn de projectdoelstellingen gezamenlijk? Oftewel: dekken ze de belangen van OG, ON en de klant af?</p> <hr/> 	<p>Hoe zorg je ervoor dat je aangestuurd wordt op het gezamenlijke doel van OG, ON en de klant?</p> <hr/> 	<p>Wat zijn de overeenkomsten tussen de belangen van OG, ON en de klant? Wat zijn de verschillen?</p> <hr/> 	<p>Winst voor de ON hoort ook bij de gezamenlijke projectdoelstellingen.</p> <hr/> 

Vouwlijn

 <p>ONDERLINGE AFSPRAKEN BEPAAAL JE SAMEN</p>	 <p>ONDERLINGE AFSPRAKEN BEPAAAL JE SAMEN</p>	 <p>ONDERLINGE AFSPRAKEN BEPAAAL JE SAMEN</p>	 <p>ONDERLINGE AFSPRAKEN BEPAAAL JE SAMEN</p>	 <p>ONDERLINGE AFSPRAKEN BEPAAAL JE SAMEN</p>
<p>Sleutelvraag</p>	<p>Vraag</p>	<p>Stelling</p>	<p>Vraag</p>	<p>Vraag</p>
<p>Wegen de belangen van OG, ON en de klant even zwaar mee in het bepalen van afspraken, zoals het contract?</p> <hr/> 	<p>Wie bepaalt wat er in het contract staat en waarom is dat zo?</p> <hr/> 	<p>Een afspraak op papier heeft meer waarde dan een mondelinge afspraak.</p> <hr/> 	<p>Hoe zou het contract eruitzien als dit geheel door de ON geschreven zou zijn?</p> <hr/> 	<p>Is het erg om gemaakte afspraken te herzien? Wanneer wel en wanneer niet?</p> <hr/> 

Vouwlijn



ONDERLINGE AFSPRAKEN BEPAAAL JE SAMEN

Vouwlijn

Vraag

Met welke afspraken uit jouw contract kun je de andere partij (OG/ON) benadelen of juist helpen?

Tip: voer juist hierover het open gesprek met de andere partij.





Vouwlijn



EERST
OVEREENSTEMMING,
DAN EEN
ANNEEMSOM

EERST
OVEREENSTEMMING,
DAN EEN
ANNEEMSOM

EERST
OVEREENSTEMMING,
DAN EEN
ANNEEMSOM

EERST
OVEREENSTEMMING,
DAN EEN
ANNEEMSOM

EERST
OVEREENSTEMMING,
DAN EEN
ANNEEMSOM

Sleutelvraag 1

Sleutelvraag 2

Vraag

Stelling

Vraag

Wat versta je onder een eerlijke aanneemsom?



Hoe zorg je ervoor dat OG en ON een gedeeld beeld hebben over wat er geleverd wordt, nog voordat de aanneemsom wordt bepaald?



Wanneer kun je met voldoende betrouwbaarheid het hele werk overzien? Wat betekent dit voor het moment en de manier waarop de aanneemsom wordt bepaald?



De ON kan in zijn eentje een aanneemsom bepalen die leidt tot eerlijk geld voor eerlijk werk.



Moet de aanneemsom het ontwerp bepalen, of andersom?





EERST
OVEREENSTEMMING,
DAN EEN
AANNEEMSOM



EERST
OVEREENSTEMMING,
DAN EEN
AANNEEMSOM



EERST
OVEREENSTEMMING,
DAN EEN
AANNEEMSOM

Vouwlijn

Stelling

Het is onverstandig als
OG een ON selecteert
zonder te weten wat
de aanneemsom is.



Vraag











Stel:
De wensen van de klant
zijn niet realiseerbaar
binnen de
randvoorwaarden van
het project (tijd en geld).
Hoe pak je dit aan?



Vraag

Hoe bereik je, ondanks
onzekerheden in je
project, een eerlijke prijs
aan het einde van je
project?



 <p>SAMENWERKEN DOE JE SAMEN</p>	 <p>SAMENWERKEN DOE JE SAMEN</p>	 <p>SAMENWERKEN DOE JE SAMEN</p>	 <p>SAMENWERKEN DOE JE SAMEN</p>	 <p>SAMENWERKEN DOE JE SAMEN</p>
<p>Sleutelvraag</p>	<p>Vraag</p>	<p>Stelling</p>	<p>Rondvraag</p>	<p>Vraag</p>
<p>Vorm je samen met de andere partij (OG/ON) één projectteam? Waarom wel of niet?</p> <hr/> 	<p>Iemand van de andere partij (OG/ON) heeft een fout gemaakt die invloed heeft op het project. Hoe ga je hiermee om?</p> <hr/> 	<p>De beste samenwerking tussen OG en ON is een gelijkwaardige samenwerking.</p> <hr/> 	<p>In welke situaties komt voor jou de samenwerking onder druk te staan?</p> <hr/> 	<p>Goed samenwerken betekent ook dat je sommige dingen niet samen doet. Welke dingen wel en niet?</p> <hr/> 

Vouwlijn



SAMENWERKEN DOE JE SAMEN



SAMENWERKEN DOE JE SAMEN

Vouwlijn

Vraag

Vraag

Stel:

In de praktijk gaan dingen anders dan je vooraf had verwacht en verras je elkaar. Hoe ga je hiermee om?



Welke verschillen zijn er tussen de organisaties van OG en ON? Hoe ga je hiermee om?





WEET WAAROM
JE DOET
WAT JE DOET

Sleutelvraag

Wat is de bedoeling van het project? Wie kan jullie helpen bij het ontdekken van de bedoeling?



WEET WAAROM
JE DOET
WAT JE DOET

Rondvraag

Hoe kun je vanuit jouw rol bijdragen aan de bedoeling van het project?



WEET WAAROM
JE DOET
WAT JE DOET

Rondvraag

Welke regel/eis/afspraken/procedure/ 'dat gaat nu eenmaal altijd zo' staat het project in de weg? Hoe ga je daarmee om?



WEET WAAROM
JE DOET
WAT JE DOET

Vraag

Het contract komt, bij nader inzien, niet overeen met de bedoeling. Wat doe je?



WEET WAAROM
JE DOET
WAT JE DOET

Vraag

Stel:
Je denkt dat een regel niet nuttig is. Wie betrek je bij het besluit om hem niet toe te passen?
Tip: wie heeft de meeste kennis over de bedoeling achter de regel?



Vouwlijn



WEET WAAROM
JE DOET
WAT JE DOET

Vouwlijn

Vraag

Hoe zorg je ervoor dat
je steun krijgt in het
werken vanuit de
bedoeling, ook als je
tegen muren
aanloopt?

