Doelstelling van de Concretiseringsfase voor de beoogd opdrachtnemer is om:

- Het verduidelijken van voorstel opdrachtnemer d.m.v. aan te geven 'wat binnen' en 'wat buiten' hun scope van het werk valt. (What is in & what is out; welke aannames heeft opdrachtnemer gedaan om tot de aanbieding te komen; welke doelstellingen moeten wanneer gecontroleerd worden om hoge kosten te voorkomen)
- De verduidelijking gaat over het realiseren van de projectscope en het daarbij bereiken van de (project)doelstellingen
- Vast te stellen wat nodig is om het voorstel van beoogd opdrachtnemer acceptabel te laten zijn voor de opdrachtgever
- De wederzijdse verwachtingen en 'zorgen' van de opdrachtgever meer helder te krijgen door de risicogebieden te benoemen buiten invloedsfeer van opdrachtnemer, die opdrachtnemer nog niet volledig en onderbouwd heeft gecommuniceerd. (Deze risico's behoren niet tot de verantwoordelijkheid van de opdrachtnemer, maar waarbij de opdrachtnemer vanuit zijn expertiserol wel verantwoordelijkheid neemt m.b.t. het in beeld brengen, beheersen, minimaliseren en vast te leggen. NB: Restrisico blijft voor opdrachtgever)
- Uiteindelijk de aanbieding van opdrachtnemer acceptabel te laten zijn voor de opdrachtgever
- Het Plan van Aanpak opstellen waarmee de realisatie als een beheerst proces gaat verlopen in tijd, geld en kwaliteit en welke prestaties er worden gemeten en getoetst, welke essentieel zijn voor de context van het specifieke project.

Concretiseringsfase: Aan te leveren Plan van Aanpak-documenten (zgn. deliverables) door beoogd opdrachtnemer (BON)

1. Samenvatting van de projectscope in max. 1 à 2 A4-tjes: Korte uitleg wat de beoogd opdrachtnemer gaat leveren en hoe die dat gaat doen; deze uitleg houdt ook in dat beoogd opdrachtnemer aangeeft welke prestaties hij gaat leveren en hoe deze te meten; daarnaast kort aangeven welke risico's beoogd opdrachtnemer niet kan beïnvloeden en hoe hij de gevolgen hiervan minimaliseert.

2. Gedetailleerde projectplanning over de gehele contractduur

3. Mijlpalenschema)* waarin opgenomen kritieke tijdpunten, kosten en prestatiemetingen

4. Bepaling prestatie-indicatoren (Hoe ga je jezelf meten en waar mag de opdrachtgever je op afrekenen; bepalen rechtmatigheid van betaling termijnen)

5. Identificatie van datgene waar nog te weinig informatie over is en/of waar onvoorziene omstandigheden zijn en/of waar de niet-beïnvloedbare risico's zijn. Daaraan gekoppeld de beste inschatting en/of beheersing van opdrachtnemer op basis van hetgeen hij weet.

6. Gedetailleerde begroting van het traject/leverantie/project van de aanbodscope, incl. beheersmaatregelen en de door opdrachtgever gewenste Kansen. Aan de hand van deze begroting moet opdrachtgever een check kunnen uitvoeren zodat duidelijk is dat de inschrijfprijs correspondeert met de aanbieding.

7. Overzicht van de aannames die opdrachtnemer heeft gedaan m.b.t. zijn aanbod (en alternatieve strategie als de aannames niet goed blijken te zijn, het zgn 'Plan B'); opdrachtnemer inventariseert welke gegevens gebruikt heeft en welke hij nodig heeft

8. Afvinklijst met vastgestelde acties voor zowel opdrachtgever, opdrachtnemer, etc

9. Samenvatting van de geaccepteerde/afgewezen Kansen

10. Compleet overzicht van alle genoemde risico's incl. de 'zorgen' van opdrachtgever, buiten invloedsfeer van beoogd opdrachtnemer. Hierbij aangeven welke beheersmaatregelen inschrijver hierbij ziet, die binnen zijn aanbieding vallen

11. Opstellen/opstarten van de Wekelijkse Risico Rapportage

Mijlpalenoverzicht uit Concretiseringsfase:

1. Gebaseerd op gedetailleerde planning van begin tot eind
2. Mijlpalenschema in tijd, met kosten en prestatiemetingen
3. Expertise welke wordt gebruikt om inschattingen en aannames te maken daar waar er nog te weinig informatie is
4. Risico's buiten de invloedssfeer opdrachtnemer incl. plan voor beheersmaatregelen
5. Begin- en eindsituatie in eenvoudige, niet-technische gegevens.

Schematische weergave van Mijlpalenschema:

