



# FUTURA TOOLKIT

Een toolkit voor creatieve professionals  
om waarde toe te eigenen in projecten

## HANDLEIDING & SPELKAARTJES

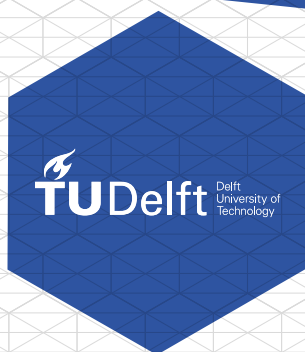


## FUTURA TOOLKIT

een toolkit voor creatieve professionals  
om waarde toe te eigenen in projecten

Deze toolkit is tot stand gekomen vanuit het wetenschappelijk onderzoeksproject FuturA, een samenwerking tussen TU Delft, Radboud Universiteit Nijmegen en BNA. Het project werd gefinancierd door NWO en ondersteund door een consortium van praktijkpartners.

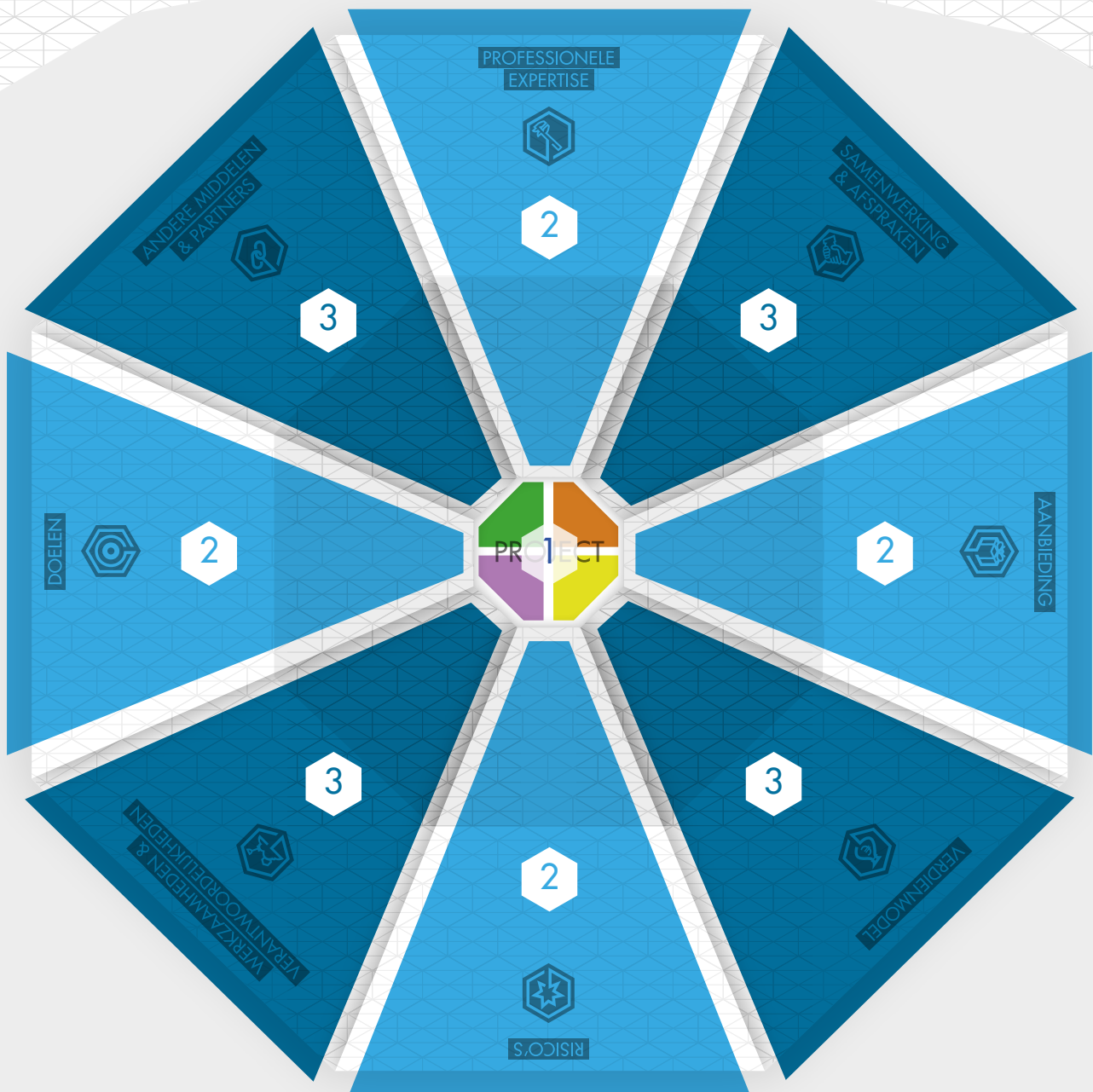
Kijk voor meer informatie, achtergrond en inspiratie in het bijbehorende boek 'De toekomstige rol van de architect - een wetenschappelijke ontwerpgids' (2018) via: <https://books.bk.tudelft.nl/>





# HANDLEIDING TOOLKIT

- Start met het kiezen van een casus of project
- Kies de kaart met de rolidentiteit die het best van toepassing is op het gekozen project, schrijf hier de naam van het project op en plaats de kaart in het midden van het spel (stap 1)
- Voeg de vragenkaartjes die bij de gekozen rolidentiteit passen toe aan de algemene set kaarten
- Loop de vragen op de kaartjes één voor één langs, begin bij de vragen van stap 2 en ga pas nadat deze allemaal beantwoord zijn naar de vragen van stap 3. Schrijf in gezamenlijk overleg de antwoorden op de kaartjes en leg ze vervolgens op het bijbehorende vlak van het spel
- Plaats de kaartjes die zijn ingegeven vanuit het project meer in het centrum van het spel en de kaartjes die meer zijn ingegeven vanuit het bureau aan de buitenzijde
- Schuif naar behoefte met de positie van de kaartjes. Tussentijds kunnen kaartjes ook van het bord worden gehaald om meer focus in de gekozen waardecreatie en waarde toe-eigeningsstrategie aan te brengen.



# HANDLEIDING TOOLKIT

1



## INITIATOR

Als initiator ben je degene die het project creëert en een plan vormt. Je ziet kansen, grijpt deze met beide handen aan en weet ook draagvlak te creëren onder belanghebbenden. Je voelt jezelf verantwoordelijk en bent een echte aanjager. Je voelt je mede-eigenaar van een maatschappelijk probleem en voelt je daarmee verbonden.



## PRODUCTONTWIKKELAAR

Als productontwikkelaar lever je een totaalproduct waar je van begin tot einde bij betrokken bent. Het is duidelijk welke waarde het product vertegenwoordigt en als het even lukt, ontwikkel je er een business case omheen. Je stelt een effectief co-creërend team samen. Je voelt je verantwoordelijk voor het leveren van oplossingen voor (individuele) eindgebruikers.



## SPECIALIST

Als specialist lever je een vaststaande set van activiteiten en diensten. Taken die niet in die set zitten, delegeer je aan anderen of stoot je af, dat is een bewuste keuze. Je excelleert op dit vlak en profileert jezelf daar ook mee. Je bent bijvoorbeeld BIM-specialist, duurzaamheidsexpert of huisvestingsadviseur.



## INTEGRATOR

Als integrator ben je de spin in het web. Je brengt verschillende disciplines samen en zorgt voor gemeenschappelijk begrip. Te allen tijde behoud je de controle en het overzicht over het proces. Je voelt je verantwoordelijk voor de randvoorwaardelijke eisen van het eindproduct en de kwaliteit ervan.

2

## ROLELEMENTEN BUREAU



### AANBIEDING

De aanbieding die je als bureau doet in het project



### EXPERTISE

De expertise waarover je als bureau beschikt en die je wilt inbrengen in een project



### DOELEN

De professionele en financiële doelen die je als bureau nastreeft in het project



### RISICO'S

De risico's die je als bureau wel of niet wilt nemen om je doelen te realiseren

3

## ROLINVULLING PROJECT



### WERKZAAMHEDEN & VERANTWOORDELIJKHEDEN

De werkzaamheden die je uitvoert en verantwoordelijkheden die je draagt in het project



### EIGEN MIDDELEN & PARTNERS

De middelen en partners die nodig zijn om je werkzaamheden in het project op een goede manier tot uitvoering te brengen



### SAMENWERKING & AFSPRAKEN

De formele en informele afspraken die je met je partners maakt om te zorgen dat de beoogde doelen behaald kunnen worden



### VERDIENMODEL

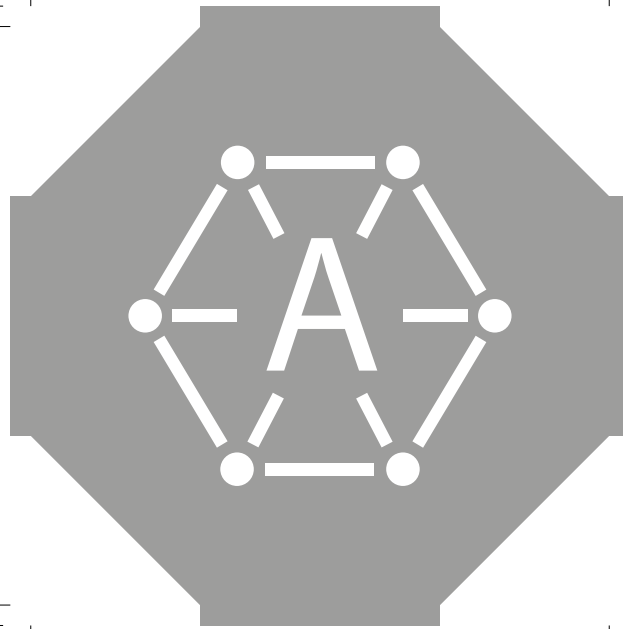
De manier waarop je je kosten dekt en inkomsten genereert



FUTURA

CASUS

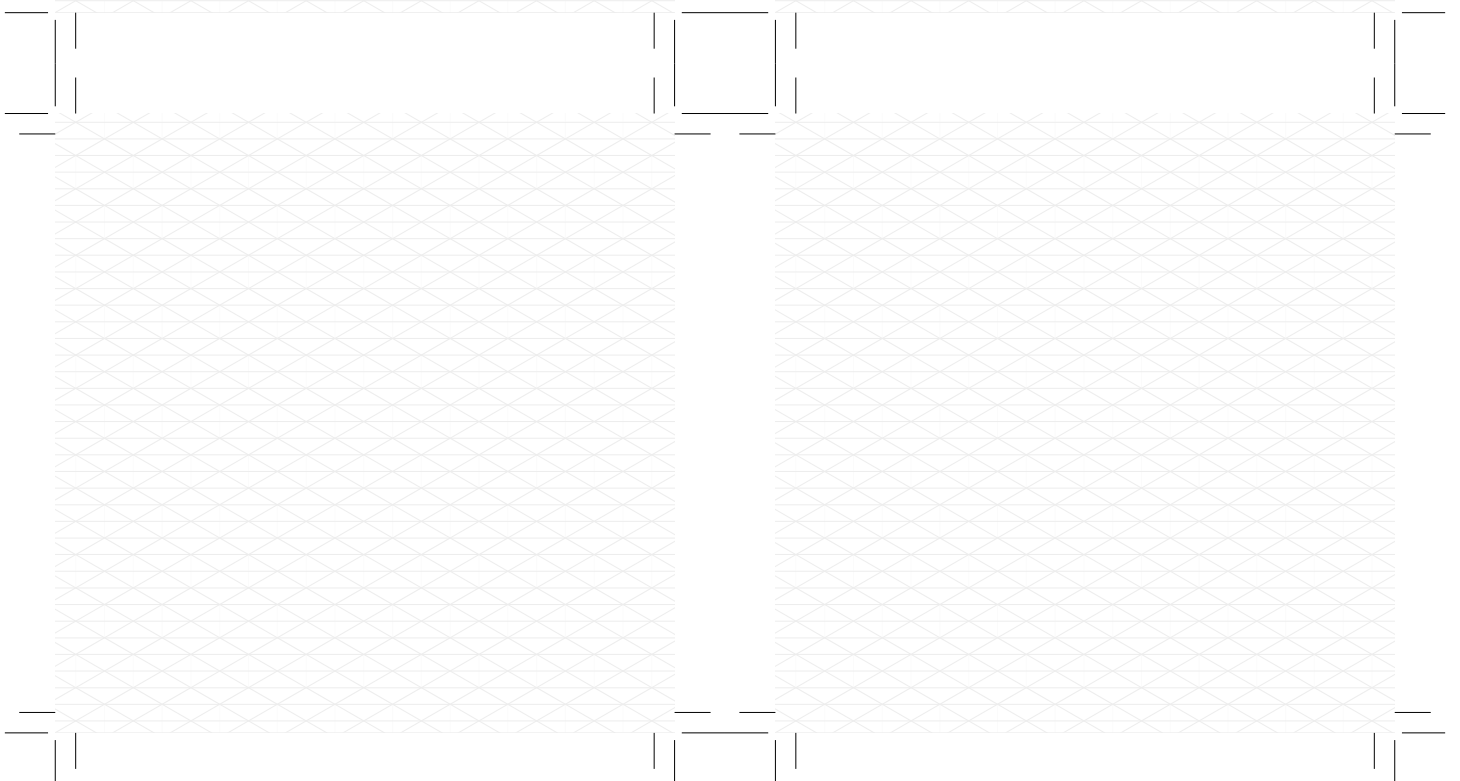
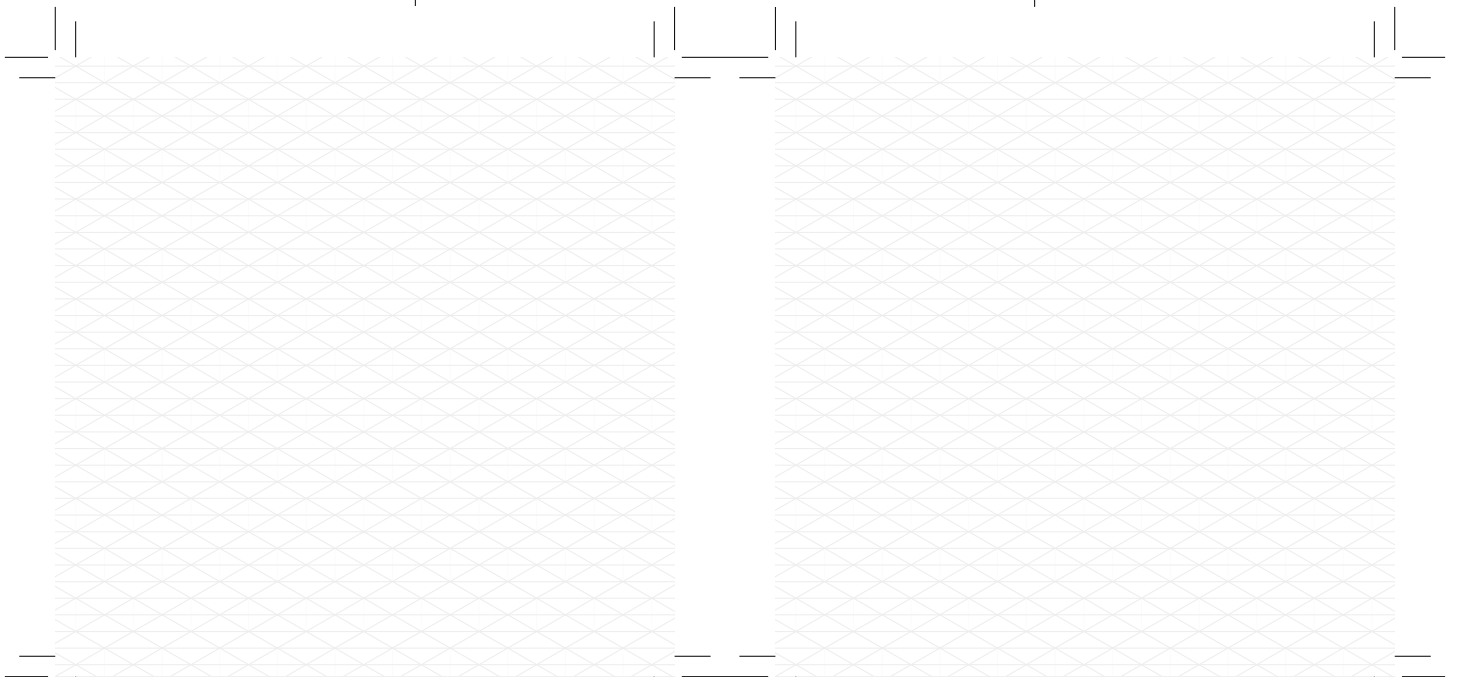
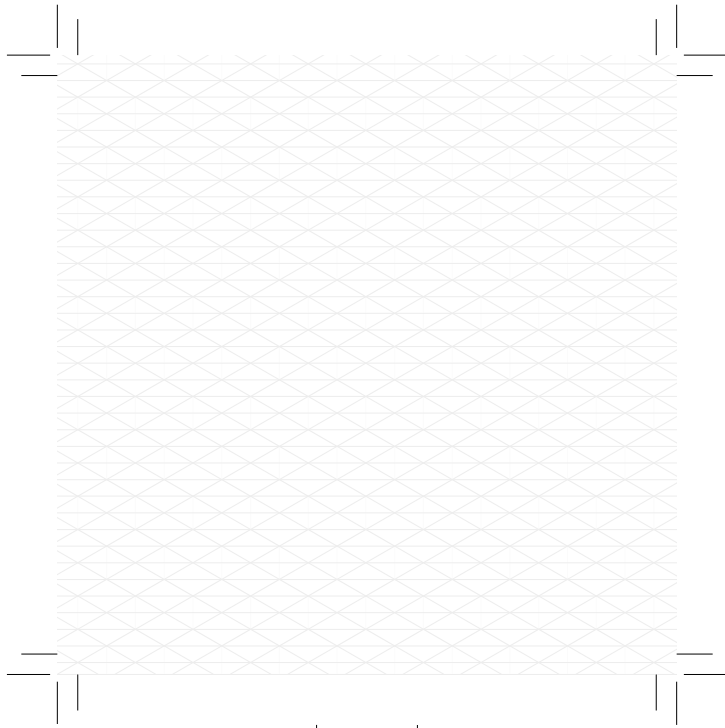
KAARTJES



FUTURA

CASUS

KAARTJES







Wat wil je opdrachtgever bereiken met het project?



Wat word je gevraagd aan te bieden in het project?



Wat wil je de klant zelf graag aanbieden in dit project?



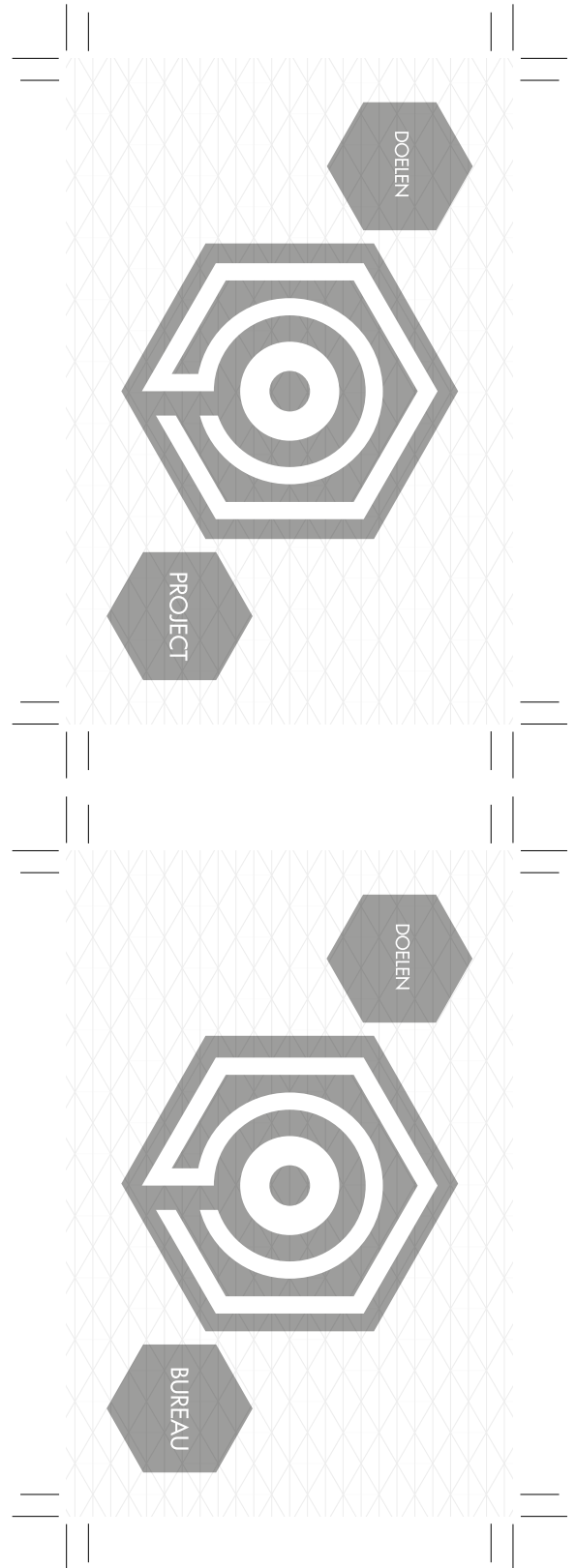
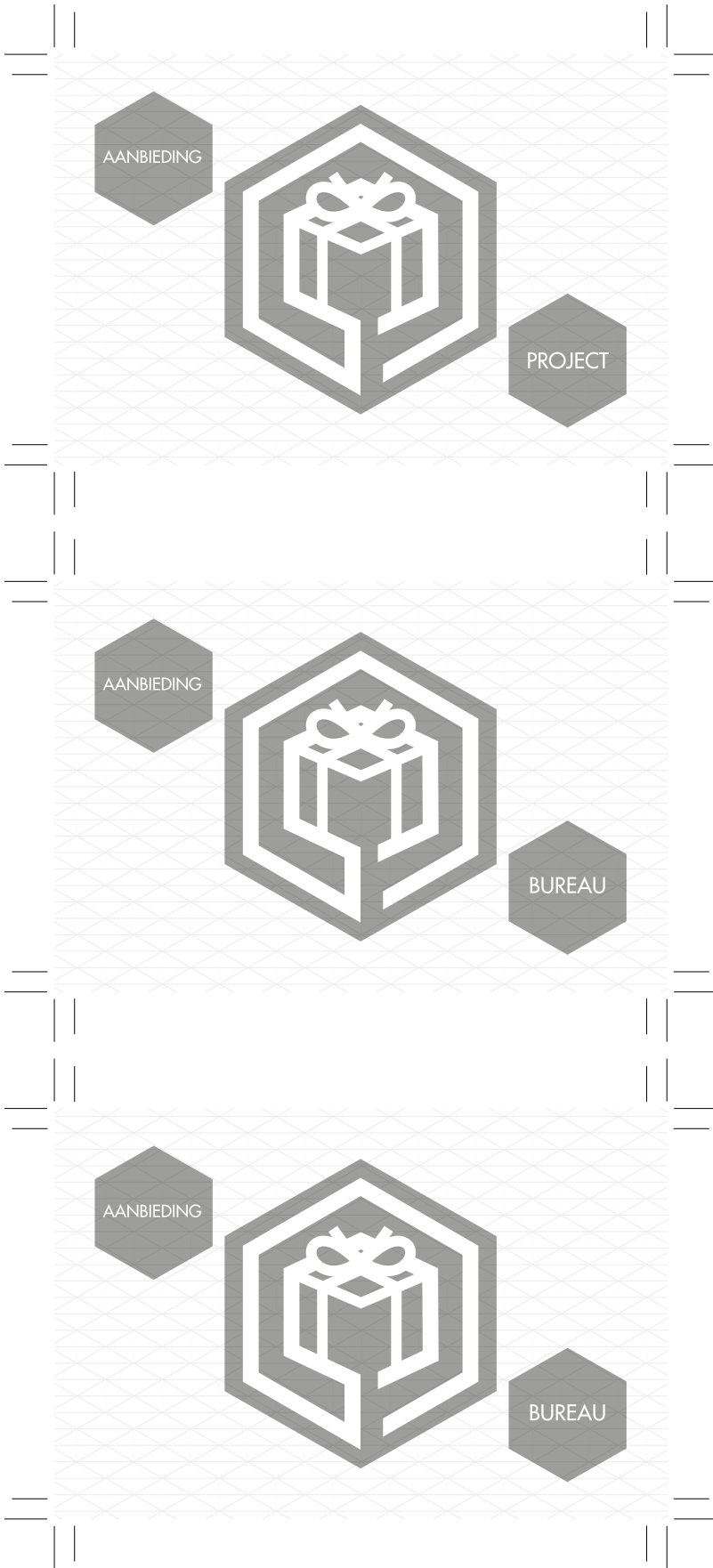
Wat wil je aan het project overhouden op financieel vlak?



Waarin onderscheidt jouw aanbieding zich ten opzichte van die van je concurrenten?



# FUTURA SPELKAARTJES







Welke risico's wil de opdrachtgever nemen in het project?



Wat wil je aan het project overhouden op professioneel vlak?



Aan welke expertise is behoefte in dit project?

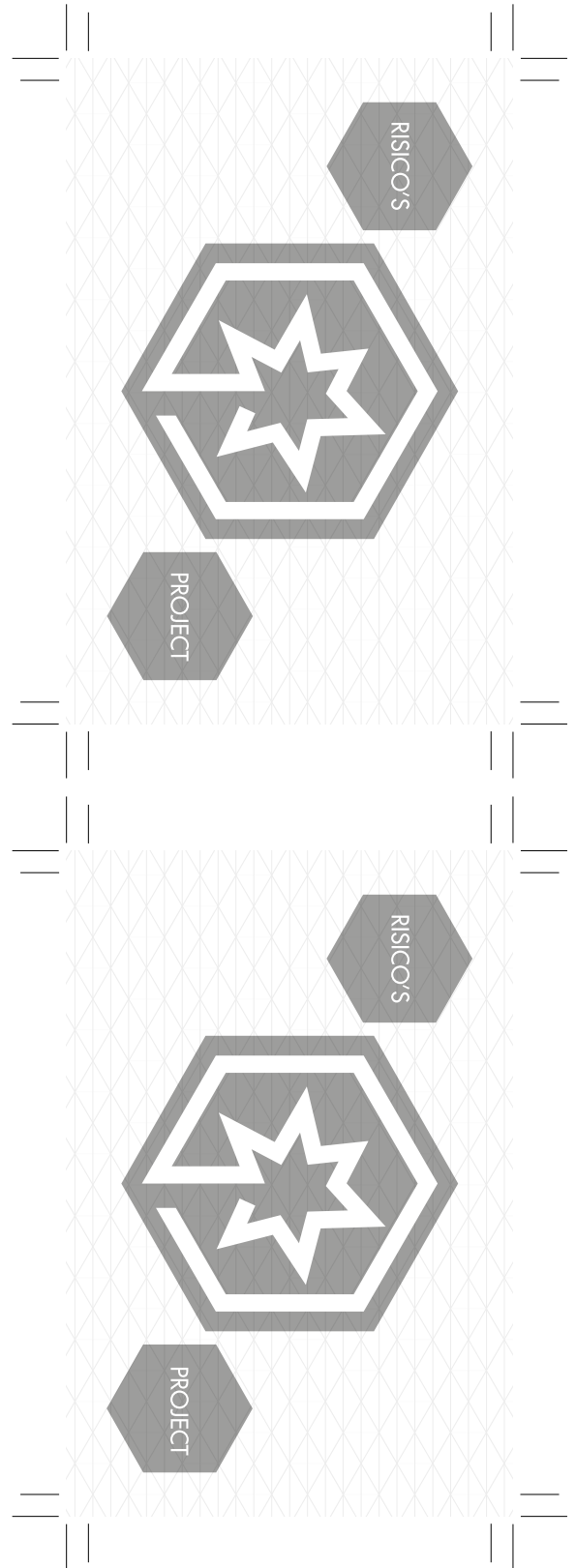
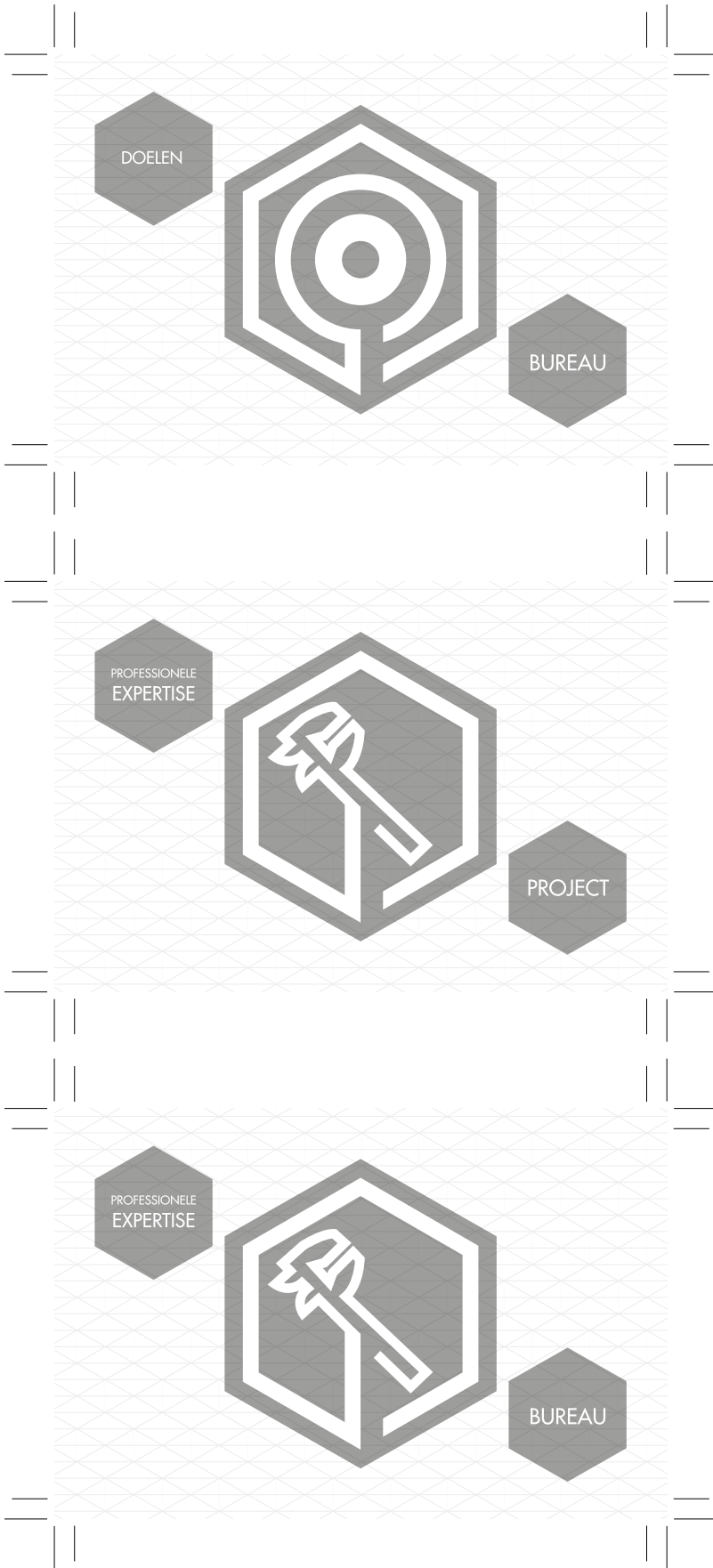


Welke risico's wil de opdrachtgever vermijden in het project?



Welke eigen expertise wil je inzetten in dit project?









Welke werkzaamheden word je gevraagd te verrichten in het project?



Welke werkzaamheden wil je zelf sowieso verrichten in het project?



Welke financiële risico's ben je zelf bereid te nemen in het project?



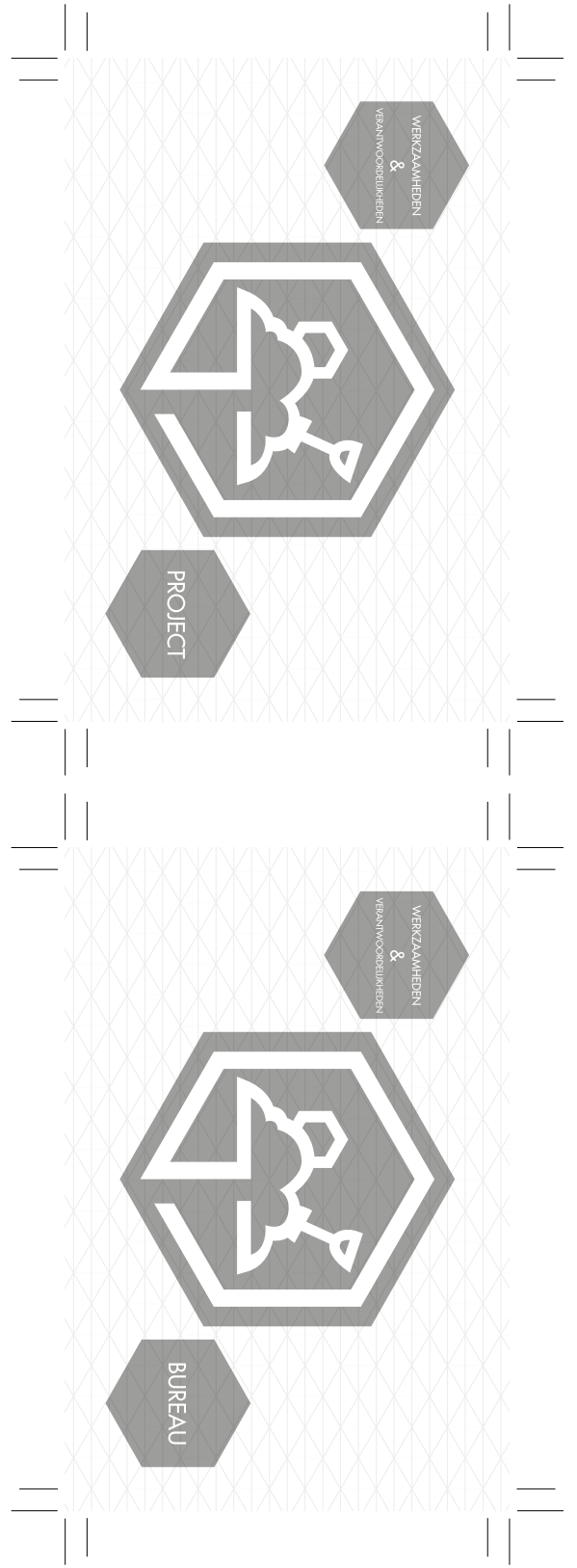
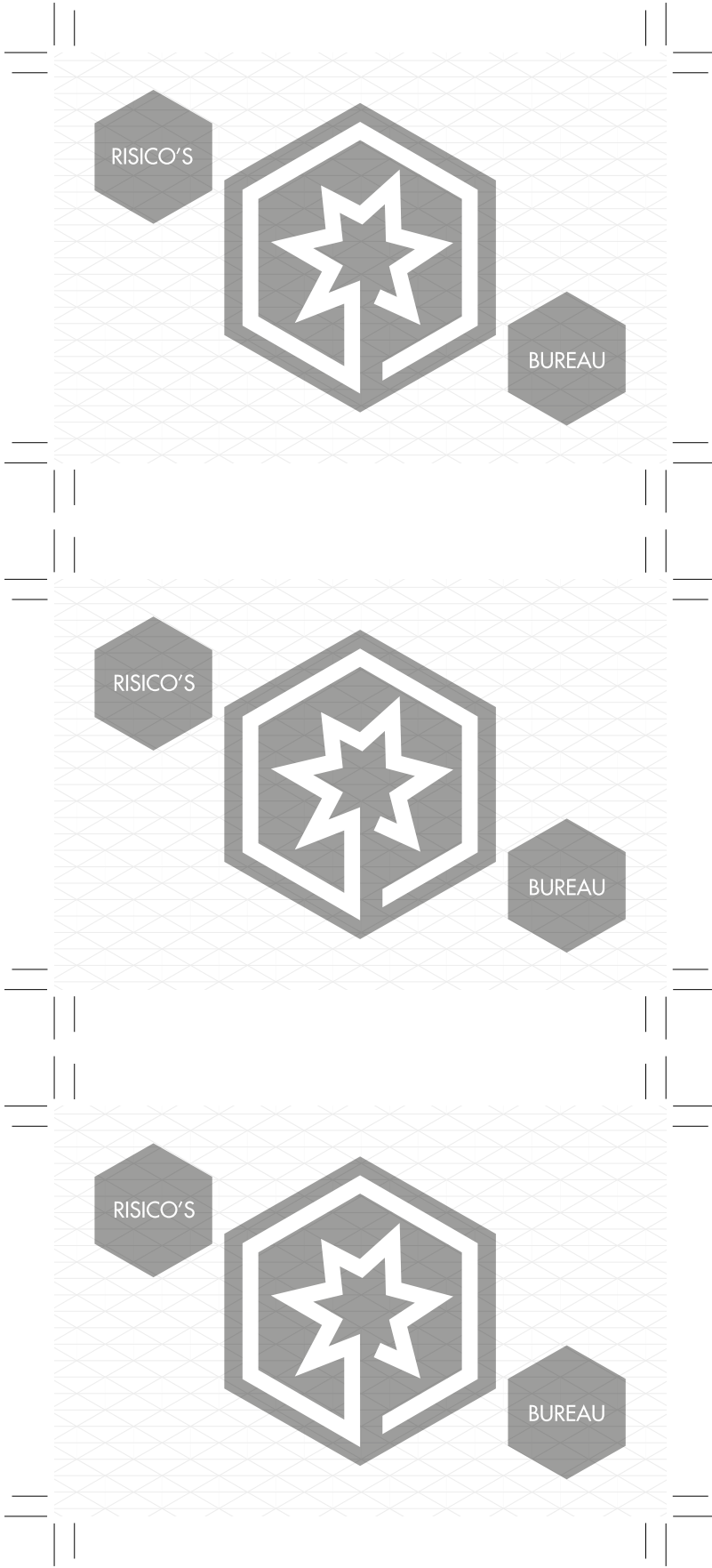
Welke professionele risico's ben je zelf bereid te nemen in het project?



Welke financiële of professionele risico's wil je vermijden in het project?



# FUTURA SPELKAARTJES





Wat zijn je belangrijkste kosten  
in het project?



Hoe en in welke fase kun je  
deze kosten dekken?



In welke werkzaamheden heb je  
absoluut geen interesse?



Welke mogelijkheden heeft de opdrachtgever  
om je te betalen en wanneer?



In hoeverre kan het project zelf  
voor inkomsten zorgen?





WERKZAAMHEDEN  
&  
VERANTWOORDELIJKHEDEN



BUREAU

VERDIEN  
MODEL



PROJECT

VERDIEN  
MODEL



PROJECT

VERDIEN  
MODEL



BUREAU

VERDIEN  
MODEL



BUREAU



Welke (in)formele afspraken heb je nodig om de risico's die je neemt in het project af te dekken?



Hoe en wanneer ben je bereid te investeren in het project?



Hoe zorg je ervoor dat je winst kunt maken op het project?



Welke financiële afspraken heb je nodig om je kosten te dekken en verdiensten zeker te stellen?



Welke (in)formele afspraken heb je nodig om goed samen te kunnen werken met de betrokken partijen?







VERDIEN  
MODEL



BUREAU

VERDIEN  
MODEL



BUREAU

SAMENWERKING  
& AFSPRAKEN



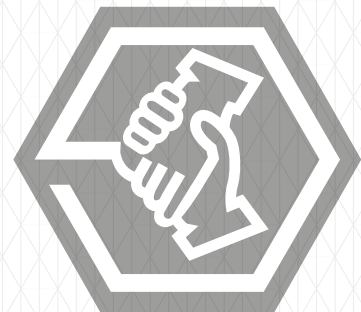
BUREAU

SAMENWERKING  
& AFSPRAKEN



BUREAU

SAMENWERKING  
& AFSPRAKEN



BUREAU



Welke eigen middelen (naast expertise) heb je nodig om je eigen projectwerkzaamheden goed uit te voeren?



Wat zijn de belangrijkste (in)formele afspraken die de opdrachtgever met je wil maken?



Met welke (soort) partners word je gevraagd samen te werken in het project?



Welke (soort) partners heb je nodig om je eigen projectwerkzaamheden goed uit te voeren?



# FUTURA SPELKAARTJES



SAMENWERKING  
& AFSPRAKEN



PROJECT

ANDERE  
MIDDELEN &  
PARTNERS



PROJECT

ANDERE  
MIDDELEN &  
PARTNERS



BUREAU

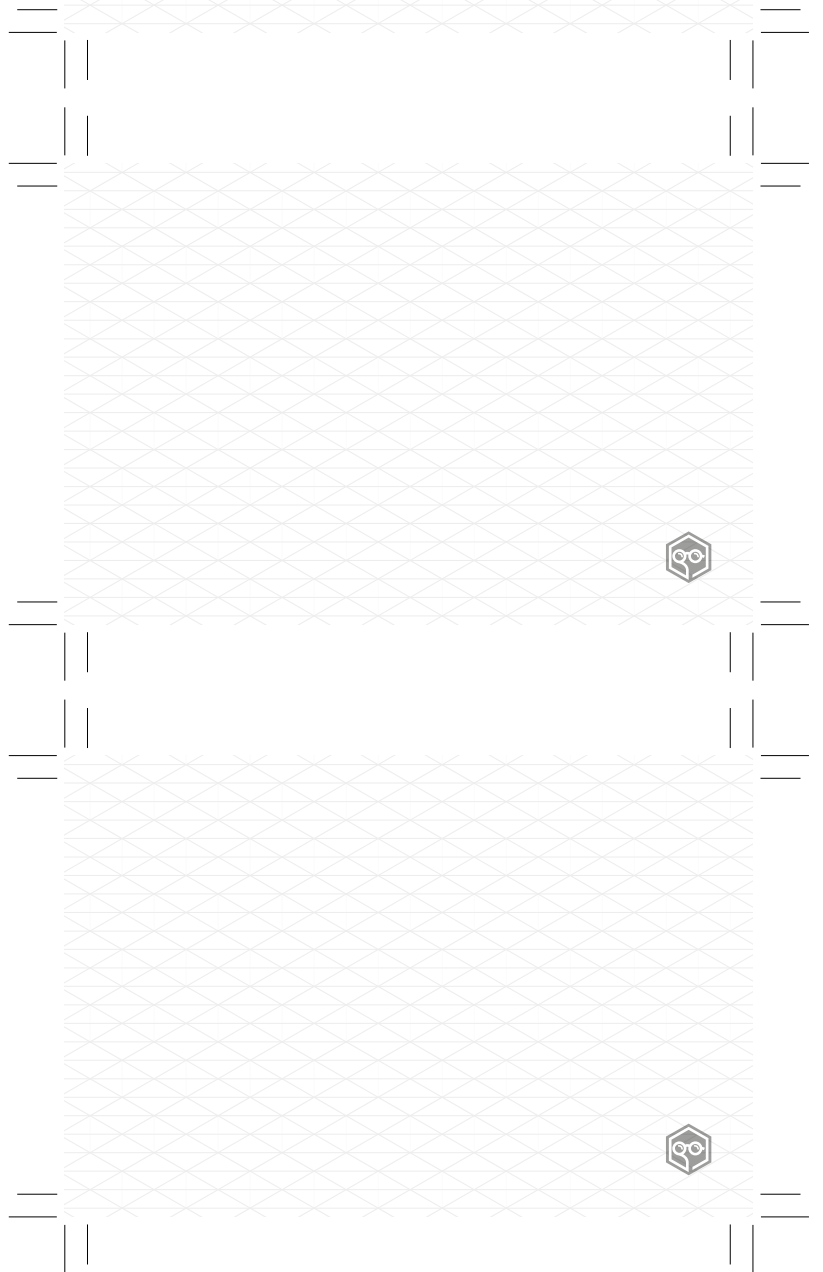
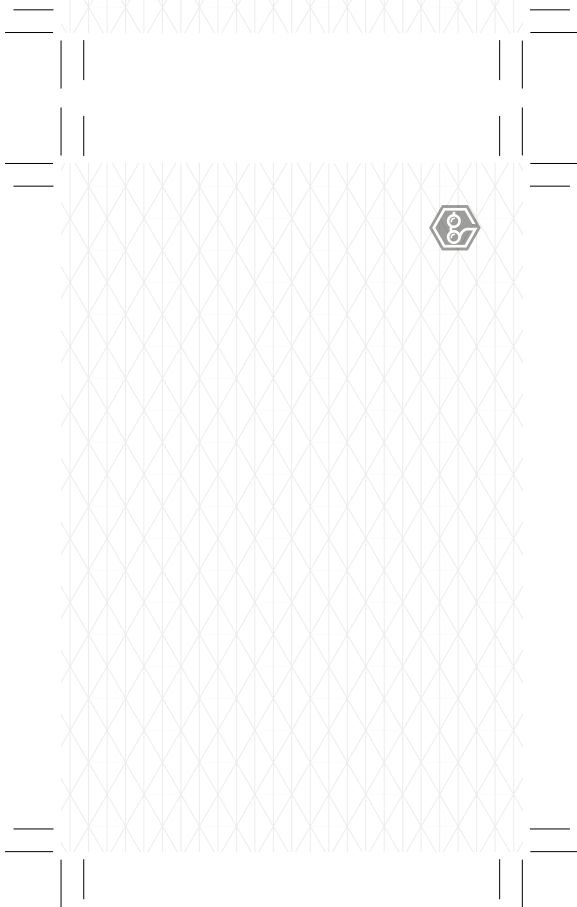
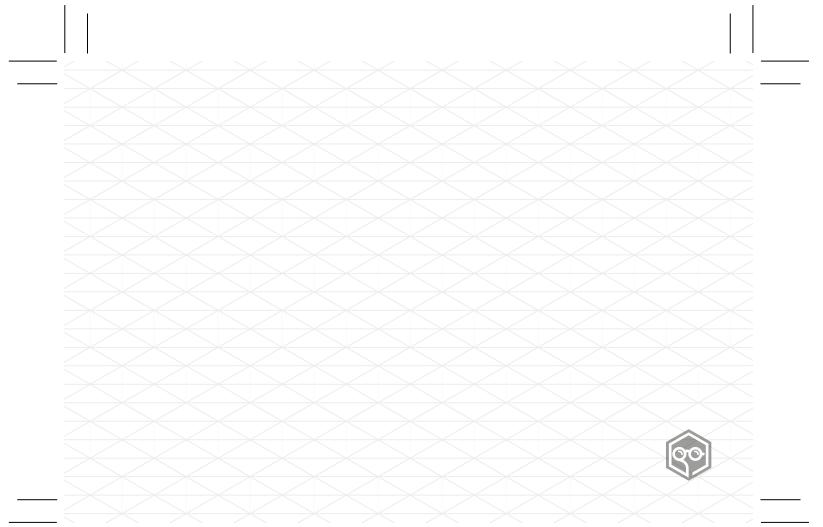
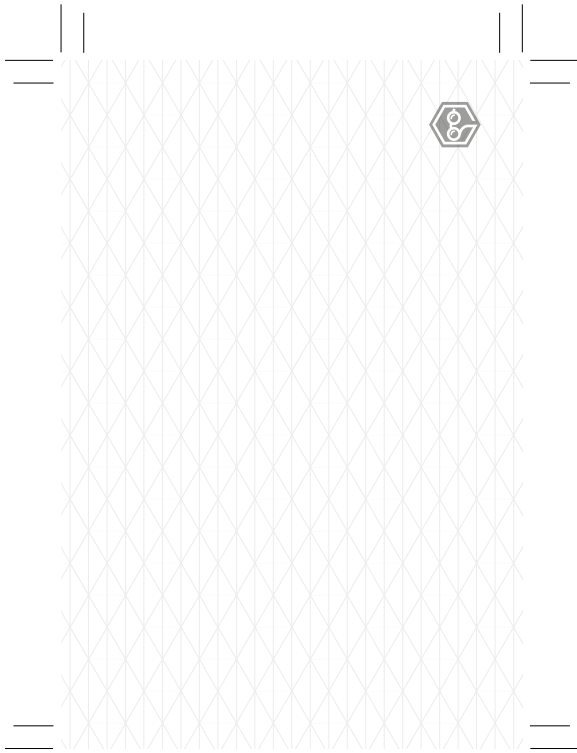
ANDERE  
MIDDELEN &  
PARTNERS



BUREAU



# FUTURA SPELKAARTJES









Welke werkzaamheden behoren tot de kern van je specialisme?



Welke werkzaamheden kun je beter aan anderen overlaten?



Hoe zorg je ervoor dat betrokken partijen jouw beoogde projectresultaat niet in gevaar brengen?



Hoe zorg je ervoor dat je een substantiële rol in het proces kunt innemen?



Hoe zorg je ervoor dat je je investering terugverdient?



# FUTURA SPELKAARTJES



INITIATOR



INITIATOR



INITIATOR



SPECIALIST



SPECIALIST





Hoe zorg je ervoor dat jij en je partners  
allemaal hetzelfde einddoel nastreven?



Hoe genereer je efficiëntie in het ontwerp  
en/of productieproces zonder de waarde van je  
product te verlagen?



Hoe zorg je dat andere partijen  
in het project jou als expert zien?



Hoe kun je verdienen aan  
de expertise die je levert?



Hoe overtuig je andere partijen  
van het juiste verdienmodel?



# FUTURA SPELKAARTJES



SPECIALIST



SPECIALIST



SPECIALIST



PRODUCT  
ONTWIKKELAAR



PRODUCT  
ONTWIKKELAAR





Hoe koppel je de voordelen van je product aan een passend verdienmodel voor jou, de klant en je partners?



Hoe zorg je ervoor dat je het proces goed kunt coördineren en jezelf en je partners daarbij gelijkwaardig behandelt?



Hoe kun je geld verdienen aan je coördinatie in het project?



Hoe zorg je voor een optimale verdeling van taken en verantwoordelijkheden onder alle betrokken partijen waar iedereen het mee eens is?



Hoe kun je je professionele doelen realiseren in het project?







Three identical vertical panels on the left side of the page, each featuring a central hexagonal icon with a brain and neural network, surrounded by smaller icons and the word 'INTEGRATOR'.

**INTEGRATOR**

**INTEGRATOR**

**INTEGRATOR**

Three vertical panels on the right side of the page, each featuring a central hexagonal icon with a brain and neural network, surrounded by smaller icons and the words 'PRODUCT ONTWIKKELAAR' and 'INTEGRATOR'.

**PRODUCT ONTWIKKELAAR**

**INTEGRATOR**

**INTEGRATOR**



2018