

Slimmer aanbesteden en contracteren

Lunch bijeenkomst VEXPAN 12 mei Naarden

Elisio Baptista (Coöperatie ParkeerService) & Jordie van Berkel-Schoonen (F-Fort)



ParkeerService, *maakt parkeren makkelijker!*

F-Fort

Programma

- Welkom en voorstellen
- Waarom anders?
- Hoe ingericht?
- Resultaat
- Wat kunt u ermee ?
- Laatste vragen en afronding

Even voorstellen

Opleidingen



NEVI 1, 2 en 3

Change
Leadership
Programs



Jordie van Berkel-Schoonen

Prive

- Gemert & Getrouwd
- Buiten zijn & Hardlopen
- Reizen & Fotograferen
- Weimaraner
- Stichting Britt Helpt
- Casa Costa Blanca



Klanten portfolio

FFort

Publiek



Privaat



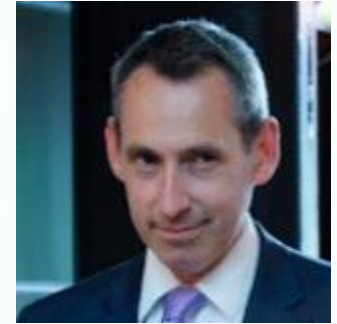
Ervaring loondienst (t/m 2012)



Erkenning & Vakprijzen



Even voorstellen



Elisio Baptista (24-9-1965) Innovatieve highlights

- 1983 Alleen naar de Sovjet Unie (17 jaar)
- 1987 Scriptieonderzoek in Moskou
- 1990 – 1991 Korps Commando Troepen: Interne communicatie tijdens Desert Storm; Uitzetten routeplanning KL-transport “Help de Russen de winter door !”
- 1993 – 1995 Organisator Internationale Topsportgala’s
- 2005 – heden Opzetten eigen kunst & antiek adviesbureau
- 2012 – 2014 Mede-ontwikkelen van opleidingen in het parkeervak
- 2015 Nieuwe vorm van aanbesteden voor inrichten klantgerichte parkeerfaciliteiten van overheden, nl. Concurrentie Gerichte Dialoog,.
- 2016 Bijdrage aan onderzoek in opdracht van Franse staat, t.b.v. ingrijpende staatshervormingen en aanbod van ondersteunend advies. (ook London)

Kleur bekennen!



1. Heeft u ervaring met een Concurrentie Gerichte Dialoog?

- Ja, meerdere malen intensief bij betrokken geweest bij grote projecten
- Ja, meerdere malen intensief bij betrokken geweest in kleinere projecten
- Ja, zijdelings
- Alleen in theorie
- Niet echt / helemaal niet

2. Heeft u ervaring met Best Value?

- Ja, meerdere malen intensief bij betrokken geweest
- Ja, zijdelings
- Alleen in theorie
- Niet echt / helemaal niet

3. Heeft u behoefte aan meer innovatie bij aanbestedingen en in contracten?

- Ja, ik zou graag willen weten hoe
- Ja, maar dat is een sprookje
- Neutraal / Ik weet niet
- Nee, wij zijn al innovatief bezig
- Nee, ik ben tevreden zoals het is

4. In welke mate zet u risico management in bij aanbestedingen en in contractmanagement?

- Niet echt
- Ja, vooral gericht op eigen risico's
- Ja, vooral gericht op risico's van de ander
- Ja, vooral gericht op project risico's
- Anders (...)

5. Mist u diensten/producten, die u graag eens zou willen uitvragen?

- Niet echt
- Ja, vooral gericht op off-street parking
- Ja, vooral gericht op on-street parking
- Ja, vooral gericht op handhaving
- Ja een combinatie van alle drie
- Iets geheel anders

Casus Coöperatie ParkeerService

- Aanbesteding 2014 had als achterliggende doelstelling de complexiteit in de markt te verlagen
- Deze doelstelling was onvoldoende bereikt
- Concrete behoefte aan een significant andere en vernieuwende aanbesteding
- Scope: 51 parkeergarages in 14 gemeenten



Projectdoelstelling

‘Een vernieuwende en toekomstbestendige dienstverlening voor haar leden waarbij zowel een groter gebruiksgemak gerealiseerd wordt als de gebruiksmogelijkheden voor de klanten van onze parkeergarages uitgebreid worden. Daarbij moet parkeren in (openbare) garages minder sturend, maar meer faciliterend worden.’

Afgeleide doelstellingen

1. innovatie stimuleren
2. bevorderen mogelijkheid tot substituten
3. bewust omgaan met toetredingsdrempels

Hoe hebben we dat aangepakt?

Unieke combinatie van:

- Klein & Krachtig projectteam met mandaat
- Tijd genomen voor goede analyse
- Procedure keuze (Concurrentie Gerichte Dialoog)
- Aanbestedingsmethodiek (Hybride Best Value)
- Intensief risico management

Waarom kiezen voor Hybride Best Value?

- Filosofie: Leverancier = Expert
- Werken met dominante informatie
- Echter standaard methode niet toereikend vanuit huidige situatie -> Hybride vorm
 - Wel: Filosofie en methodische elementen als beoordelingsmethodiek, prestatie-onderbouwing en risico-dossiers
 - Niet: Volledige methode, waaronder interviews

Waarom kiezen voor een CGD?

(Tot voor kort): meest geschikte procedure om innovatie te stimuleren

- Marktconsultaties leveren onvoldoende inzicht op
- Markt blijft 'hangen' in traditioneel denken
- Wens actief innovatie te stimuleren, zowel tijdens gunning als tijdens looptijd
- Eerdere pogingen hebben onvoldoende geleid tot realisatie projectdoelstellingen

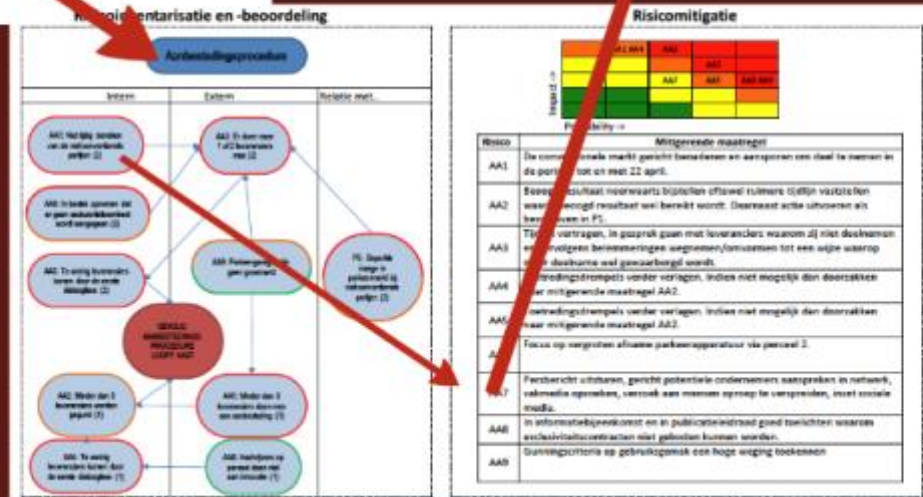
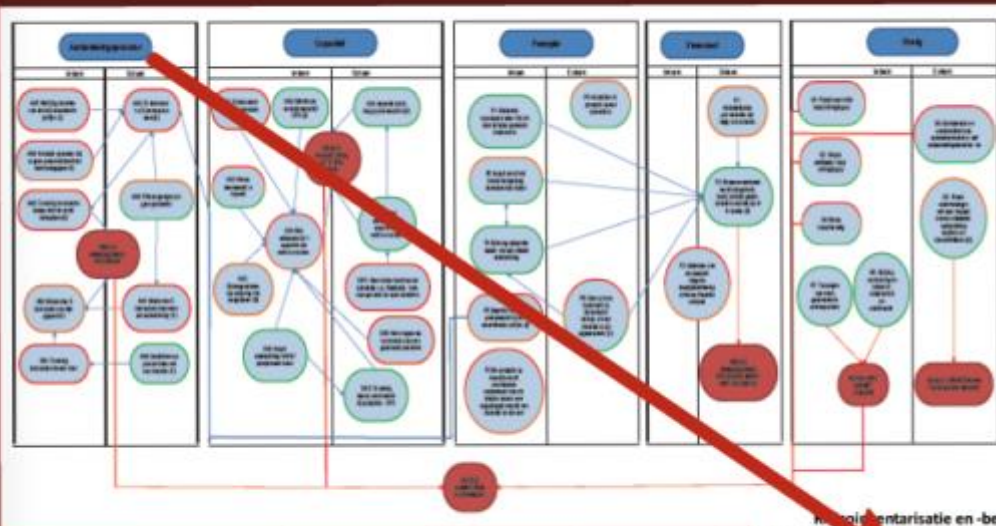
Waarom prominente positie risicomangement?

- Innovatie en Risicomangement: 2 uitersten?
- 41 unieke risico's die innovatie doodslaan
- Inclusief impact en beheermaatregelen
- Gebaseerd op empirisch en literatuuronderzoek
- Getoetst in de praktijk



Een voorbeeld

Slim mitigeren risico's



Afgeleide doelstellingen

- *innovatie stimuleren* door een volledig outputbestek in een apart perceel en de keuze voor de procedure: een concurrentiegerichte dialoog
- *bevorderen mogelijkheid tot substituten* door Open Data en Open Aansturing als harde eis te stellen
- *bewust omgaan met toetredingsdrempels* door toevoegen van een tweede perceel gericht op innovatie waarmee innovatieve partijen kunnen deelnemen en daarmee toegang krijgen tot de markt van Parkeerapparatuur.

Resultaat

- Gunning perceel 1 (conventioneel) aan 4 partijen
- Gunning perceel 2 (innovatief) aan 5 partijen, waarvan 3 nieuwe toetreders op de gemeentelijke markt
- 11 nieuwe oplossingen ontsloten voor gemeentelijke parkeermarkt
- 2 x per jaar mogelijkheid om blijvend te innoveren
- Nationale aandacht (Min. v. Binnenlandse zaken en gemeente Amsterdam)
- Internationale aandacht voor innovatieve aanpak (leverancier uit Aken, Londen, Parijs)

Hoe kan de nieuwe aanpak uw wensen realiseren ?

- Uw wens :
- Welk doel heeft u ? Wat wilt u bereiken ?.....
- Wanneer bent u tevreden ?
- Wat zijn volgens u de grootste risico's ?
- Wie zijn uw stakeholders en belanghebbenden ?
- Uw aanpak !

Meer weten?

- Elisio Baptista
- E.baptista@parkeerservice.nl
- 06-10363886

- Jordie van Berkel-Schoonen
- Jordie@f-fort.nl / www.f-fort.nl
- 06-20562837
- Twitter: JordievanBerkel

