

Lunchbijeenkomst 'Slimmer aanbesteden en contracteren van parkeren'

In 'De overkant', de nieuwe vleugel van het Vexpan-bureau APPR, vond donderdag 12 mei jl. een drukbezochte lunchbijeenkomst plaats over slim aanbesteden van parkeren. Aansluitend was de algemene ledenvergadering van Vexpan, gevolgd door een social media-workshop van Gerrit Heijkoop voor alle actieve leden van Vexpan. De lunchbijeenkomst werd bijgewoond door ruim veertig Vexpan-leden.

TEKST PETER MARTENS

Elisio Baptista (Coöperatie ParkeerService) en Jordie van Berkel-Schoonen (F-Fort) trapt de lunchbijeenkomst - en hun eigen presentatie - af met interactie met het publiek, door middel van een aantal vragen die men via zijn of haar mobiel, laptop of tablet kon beantwoorden. Na een korte pauze zette de lunchbijeenkomst voort met de presentatie van Frans Bekhuis (CROW) en Jeroen Roelands (Goudappel Coffeng). Wegens andere verplichtingen van Elisio Baptista werd deze presentatie als eerste gegeven, maar wegens de logica hier toch als tweede besproken.

SLIMMER AANBESTEDEN EN CONTRACTEREN PARKEREN DOOR CROW

De presentatie van Frans Bekhuis van ken-

nisplatform CROW en Jeroen Roelands van adviesbureau Goudappel Coffeng deed verslag van het traject van de afgelopen twee jaar om een tool te ontwikkelen die aanbestedende diensten ondersteunt bij het optimaal uitvoeren van aanbestedingsprocedures ten behoeve van parkeerapparatuur, -ICT en -dienstverlening.

Aanleiding voor dit project is de toenemende complexiteit van het parkeren als onderdeel van de stedelijke bereikbaarheid en de toenemende rol van de IT. Bovendien blijft de kennis om de regisseursrol in deze trajecten goed in te kunnen vullen in veel (vooral middelgrote) gemeenten achter, zoals vorig jaar ook door de Autoriteit Consument & Markt (ACM) is geconstateerd. Doordat de inbreng vanuit het gemeentelijk

parkeerbeheer (de toekomstige eigenaar) en afdeling parkeerbeleid achterblijft, neemt vaak het inkoopproces (aanbesteding als doel op zich) de overhand. Schijnzekerheid wordt gezocht in blauwdrukachtige programma's van eisen, waarbij vaak pas achteraf blijkt dat de parkeerafdeling niet heeft ingekocht wat ze echt nodig had.

Het traject start met een 'Richtingwijzer opdrachtgeverschap': wat wil ik als opdrachtgever, wat moet de opdracht omvatten en kan ik het zelf aan of heb ik een adviseur nodig? Deze keuzes moeten door de parkeerafdeling worden gemaakt, voordat de feitelijke inkoopprocedure start.

De centrale doelstelling kan bij voorbeeld luiden: Zorgen voor een goed bereikbare en economisch vitale binnenstad met een mi-

nimum aan zoekverkeer met als afgeleide voor parkeerbeheer: Optimaliseren van de handhaving zodat de juiste parkeerder op de juiste plaats gaat staan en de parkeerplaatsen zo goed mogelijk worden benut (bijdrage aan de economisch vitale binnenstad)

In de verkenningsfase is ook de inventarisatie van de markt een belangrijke stap om optimaal resultaat te behalen en te profiteren van de ontwikkelingen die door marktpartijen worden gedaan. Daarvoor moet in de aanbesteding ruimte worden gelaten, zonder dat wordt toegeschreven naar slechts één mogelijke leverancier. Dit valt bijvoorbeeld te voorkomen door inschrijvers die een bepaalde innovatie nog niet voorhanden hebben, ontwikkeltijd te gunnen voordat ze bepaalde functionaliteit beschikbaar moeten

hebben. Aanbestedende diensten moeten daarbij niet bang zijn voor het begrip van *Level Playing Field*: een gelijk speelveld betekent namelijk niet dat iedere speler ook exact dezelfde uitgangspositie moet hebben. In de contractvorming en de follow-up tijdens de uitvoeringsfase is het belangrijk om te beperken tot regie met meting van de output op vooraf overeengekomen KPI's met ook een bijbehorende meetmethodiek.

In de samenvatting gebruikte Roelands de metafoor dat je bij de tandarts ook geen inspraak wilt in welke boor hij gebruikt om het gaatje te vullen, maar dat je de tandarts afreket op het resultaat.

Nu het raamwerk is vastgesteld en de behoefte is gekwalificeerd, wordt in de komende maanden de tool daadwerkelijk ge-

bouwd. De verwachting is dat het in november 2016 aan de gebruikers beschikbaar gesteld kan worden.

CONCURRENTIEGERICHTE DIALOOG VOOR COÖPERATIE PARKEERSERVICE

Deze presentatie gaf inzage in een praktijkcase, waarbij gekozen is voor de unieke combinatie van een concurrentiegerichte dialoog, een hybride vorm van *Best Value* en toepassen van intensief risicomanagement. Hierbij was het stimuleren van innovatie nadrukkelijk een van de doelstellingen, waarbij eveneens ruimte gegeven werd in de oplossing aan regie en partnerschap. In deze presentatie gaf Jordie van Berkel van het adviesbureau F-Fort, na een korte inleiding van Elisio Baptista, een overzicht van het





gehele proces, wat Coöperatie ParkeerService voor haar leden heeft doorlopen om tot een aanbesteding te komen. Scope was aanschaf van parkeertechniek voor 51 garages in 14 gemeenten voor de komende vier jaar.

Gestart is met een grondige interne en externe analyse door een klein, maar krachtig kernteam. Daarbij leefde de wens vanuit de opdrachtgever om de complexiteit in de markt te doorbreken. Een van de middelen hiervoor was het bestek te beperken tot functionele specificaties en in principe geen technische zaken op voorhand vast te leggen om zodanig de expertise van de markt optimaal te benutten. Open data en open aansturing zijn wel als harde eis meegenomen. Er is getracht om toetredingsdrempels zoveel mogelijk te vermijden om zoveel mogelijk inschrijvers te krijgen. Zo is behalve de formele kanalen voor aanbestedingen, een persbericht opgesteld en met behulp van social media verspreid om het risico te mitigeren niet tijdig nieuwe toetreders te bereiken.

Dat heeft geresulteerd in een overweldigende interesse van in totaal 25 potentiële leveranciers. In de dialoog is uitgebreid gesproken over het allereerst verminderen van projectrisico's, het spreiden van de restrisico's (bij de partij die deze daadwerkelijk kan beïnvloeden), de regie bij de opdrachtgevers

enerzijds en de ruimte voor innovatie en ontwikkeling bij de leveranciers anderzijds (*Hybride Best Value*).


Het hele traject tot en met gunning van de raamcontracten heeft slechts negen maanden geduurd vanaf januari 2015 tot de gunning in september 2015.

Het resultaat was een selectie van vier leveranciers voor het conventionele perceel en vijf partijen in het innovatieve perceel, waarvan drie nieuwe toetreders in de gemeentewereld. Deze partijen mogen de komende vier jaar aanbieden voor levering aan de veertien gemeenten, waarbij via een verkorte mini-competitie per project een definitieve keuze wordt gemaakt.

De *Hybride Best Value* is gebaseerd op 60 procent kwaliteit en 40 procent prijs. In de discussie werd daarover opgemerkt dat bij kwaliteitsbeoordelingen nauwelijks boven 8 en onder 4 wordt gegeven, zodat in de praktijk die 60 procent bandbreedte voor kwaliteit maar ongeveer voor de helft wordt benut. Deze opmerking werd niet ondersteund vanuit de spreker, omdat dit wel degelijk voorkomt, ook in deze is de bandbreedte nagenoeg geheel benut met scores tussen 2 en 8. Voor de 10 was het nog te vroeg, maar wellicht dat die over vier jaar wel valt.

Vooralsnog is gekozen voor aanbesteding als

levering. In een vervolgtraject zal mogelijk voor levering van dienst worden gekozen, omdat dat proces nog meer mogelijkheden biedt voor beperking tot functionele specificaties en beter recht doet aan de nagestreefde ambitie.

Resultaat is dat via deze vernieuwende wijze van aanbesteden 11 nieuwe producten beschikbaar zijn die niet eerder voor gemeentes geleverd zijn. Er worden nu in drie gemeenten producten geïmplementeerd cq geïnstalleerd. Tenslotte is het bijzonder dat ieder half jaar opnieuw nieuwe producten en diensten toegevoegd mogen worden door leveranciers met een raamovereenkomst aan de producten- en dienstencatalogus (die dan wel weer eerst op dezelfde wijze beoordeeld worden), waarmee ook innovatie gedurende de looptijd geborgd is. De projectdoelstellingen zijn dan ook ruimschoots behaald. Op dit moment is er zowel nationaal als internationaal interesse in deze vernieuwende vorm van aanbesteden en contracteren. 

De beide presentaties kunt u vinden op: www.vexpan.nl/evenementen/lunchbijeenkomsten.

PETER MARTENS, Vicevoorzitter Vexpan