

# **BETTER TENDERING FOR PARKING: ONLINE TOOLBOX**

Frans Bekhuis en Sander Dijkstra

1 december 2016

# ABOUT CROW

CROW is a nonprofit knowledge partner for (local) governments, contractors and consultants. They can come to us for smart and practical solutions in the areas of:

- Infrastructure
- Public space
- Traffic and transport (incl. parking)
- Work and Safety
- Tendering
- Contracting

## **SCOPE**

***Smart tendering for parking  
reduces problems and costs***

# THE WORLD IS CHANGING

- **The parking-challenges in the Netherlands are changing**
  - Urbanisation and more cars,
  - ICT and the professionalization of the parking-business;
- **The position of the government in society is changing**
  - ‘More with less’
  - Shift in responsibilities: from client to director
- **Colliding worlds**
  - Mobility and parking
  - Tendering and contracting

# CHALLENGE

We need a smart response to those changes in the world of tendering/contracting parking-services

All segments:

- Parking Enforcement and Services
- Parking equipment (on and / or off-street)
- Parking management and operation (of built parking)
- Realization parking buildings
- Park-IT, such as authorization systems

# HOW?

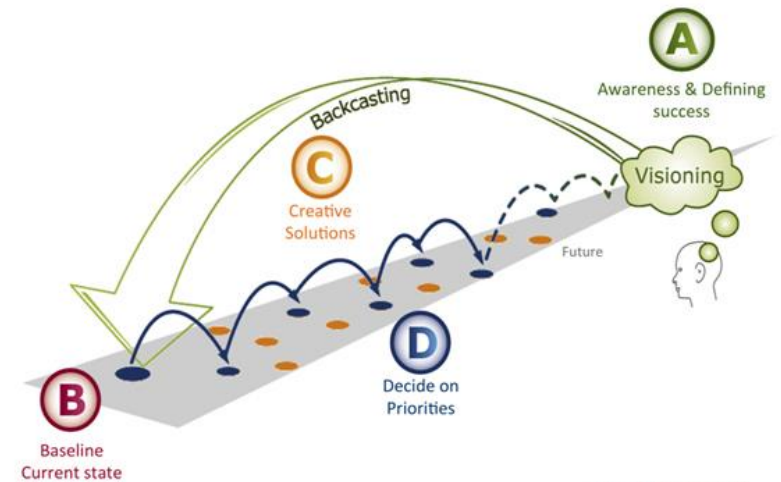
## Mobilize expertise through:

- workshop of stakeholders
- *CROW working group* consisting of:
  - Municipalities: the problem owner and client/director
  - Contractors: knowledge partner and also as problem owner
  - Parking, traffic and purchasing professionals.

# MAIN PROBLEM

- Focus on contracts, not on corporation:
  - Director and contractor are in fighting mode: before and during
  - Non-functional blueprints (detailed contracts) cannot replace trust
  - Risks are unnecessarily transferred
  - Race to the bottom
  - No fun..

# HOW TO SOLVE?



*Orientation*

*Preperation  
and main  
choices*

*Requirements  
& contract  
(documents)*

*Tendering*

*Implementation  
/ performance  
of contract*



# RESULTS

- A manual for the procurement and contracting of parking services
  - Roadmap
  - Questions and recommendation
  - In-depth knowledge for identified problems
  - Practical experiences.
- Build as an user-friendly toolbox for the problem owners, directors, contractors and professionals in the field of parking services.



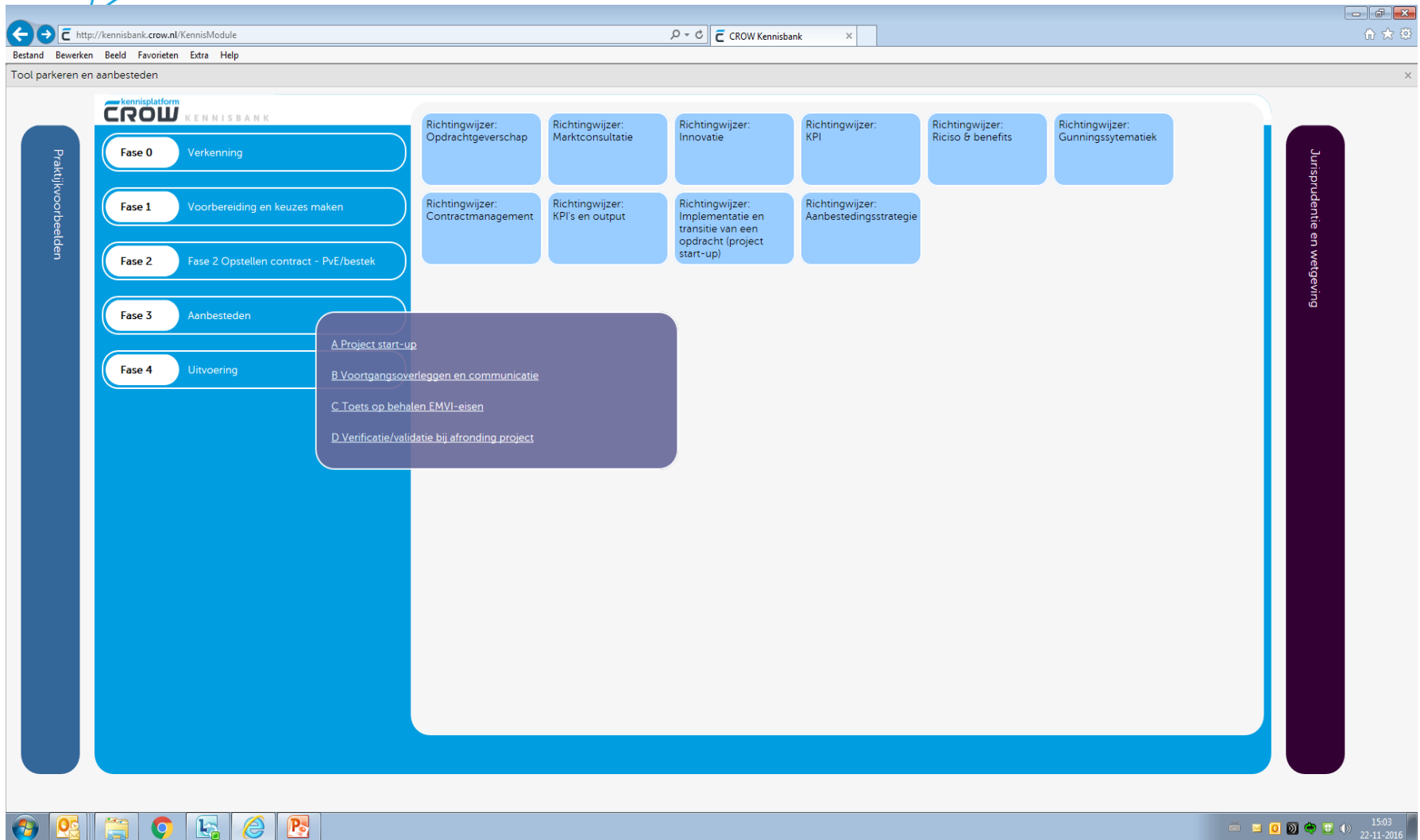
Praktijkvoorbeelden

- Fase 0 Verkenning
- Fase 1 Voorbereiding en keuzes maken
- Fase 2 Fase 2 Opstellen contract - PvE/bestek
- Fase 3 Aanbesteden
- Fase 4 Uitvoering

- Richtingwijzer: Opdrachtgeverschap
- Richtingwijzer: Marktconsultatie
- Richtingwijzer: Innovatie
- Richtingwijzer: KPI
- Richtingwijzer: Riciso & benefits
- Richtingwijzer: Gunningssystematiek
- Richtingwijzer: Contractmanagement
- Richtingwijzer: KPI's en output
- Richtingwijzer: Implementatie en transitie van een opdracht (project start-up)
- Richtingwijzer: Aanbestedingsstrategie

Jurisprudentie en wetgeving

praktische kennis **direct toepasbaar**



The screenshot shows a web browser window displaying the CROW Kennisbank interface. The browser address bar shows the URL <http://kennisbank.crow.nl/KennisModule>. The browser menu includes 'Bestand', 'Beverken', 'Beeld', 'Favorieten', 'Extra', and 'Help'. The page title is 'Tool parkeren en aanbesteden'. The main content area features a vertical sidebar on the left with the text 'Praktijkvoorbeelden' and a vertical sidebar on the right with the text 'Jurisprudentie en wetgeving'. The central area is divided into two main sections. On the left, there are five blue rounded rectangular buttons representing project phases: 'Fase 0 Verkenning', 'Fase 1 Voorbereiding en keuzes maken', 'Fase 2 Fase 2 Opstellen contract - PvE/bestek', 'Fase 3 Aanbesteden', and 'Fase 4 Uitvoering'. On the right, there are ten light blue rounded rectangular buttons representing guides: 'Richtingwijzer: Opdrachtgeverschap', 'Richtingwijzer: Marktconsultatie', 'Richtingwijzer: Innovatie', 'Richtingwijzer: KPI', 'Richtingwijzer: Riciso & benefits', 'Richtingwijzer: Gunningssystematiek', 'Richtingwijzer: Contractmanagement', 'Richtingwijzer: KPI's en output', 'Richtingwijzer: Implementatie en transitie van een opdracht (project start-up)', and 'Richtingwijzer: Aanbestedingsstrategie'. A dark purple tooltip box is overlaid on the 'Fase 3' button, containing the following text: 'A Project start-up', 'B Voortgangsoverleggen en communicatie', 'C Toets op behalen FMVI-eisen', and 'D Verificatie/validatie bij afronding project'. The Windows taskbar at the bottom shows various application icons and the system clock indicating 15:03 on 22-11-2016.

### A Bepalen exacte aanbestedingsvorm

- Fase 0 Verkenning
- Fase 1 Voorbereiding en keuzes maken
- Fase 2 Opstellen contract - PvE/bestek
- Fase 3 Aanbesteden
  - A Bepalen exacte aanbestedingsvorm
  - B Bepalen gunningscriteria
  - C Opstellen aanbestedingsdocumenten
  - D Verzenden offerteaanvraag aan geselecte...
  - E Indienen vragen door marktpartijen
  - F. Vragen bundelen en beantwoorden in no...
  - G. Verzenden nota van inlichtingen
  - H. Ontvangen inschrijvingen
  - I. Opening inschrijvingen
  - J. Beoordelen offertes op volledigheid en g...
  - K. Beoordelen kwalitatieve criteria
  - L Samenvoegen beoordelingen, Plenair bes...
  - M Plenair bespreken beoordeling en komen...
  - N Opstellen en verzenden gunnings- en af...
  - O Bezwaartermijn

**toelichting**

- De (gewijzigde) Aanbestedingswet 2012 verplicht de aanbestedende dienst bij het aanbesteden van een opdracht op objectieve gronden te kiezen welk type aanbestedingsprocedure wordt toegepast en welke ondernemers tot de procedure worden toegelaten. De keuze van een aanbestedingsvorm dient de aanbestedende dienst op verzoek van een ondernemer schriftelijk te motiveren. De keuze hangt naast de wetgeving ook af van het budget en de inkoopbehoefte van de organisatie. Het is van belang om van tevoren duidelijkheid te hebben of het om een eenmalige opdracht gaat of dat deze regelmatig terugkeert. Verder is het raadzaam na te denken of het gaat om duurzaamheid en innovatie. Uiteindelijk is het uiteraard zaak om de meest effectieve procedure met de minste kosten te kiezen die voorziet in de inkoopbehoefte van de aanbestedende dienst.

**aandachtspunten**

- Dient de opdracht te worden aanbesteed?
- Wat moet en mag aanbestedende dienst?
- Inventarisatie van toepassing zijnde regelgeving en intern beleid op aanbestedingsprocedure: Intern Inkoop- of aanbestedingsbeleid?
- Welke procedures/beleid worden voorgeschreven? Gids Proportionaliteit/Formele regelgeving (bijvoorbeeld Aanbestedingswet 2012, ARW 2012).
- Indien aanbestedingsplichtig: Hoe wordt aanbesteed: welke aanbestedingsprocedure wordt gevolgd?
- Hoe wordt de opdracht in de markt gezet? Clusteren van opdrachten – onderverdelen in percelen. Motiveringsplicht aanbestedende dienst. Van belang daarbij zijn: samenstelling markt, positie MKB, beheersbare hoeveelheid contracten, schaalvoordelen.
- Is het plaatsen van een vooraankondiging noodzakelijk/wenselijk? Voordelen: marktpartijen kunnen zich gaan voorbereiden op de aanbestedingsprocedure, een vooraankondiging verkort de minimale termijn voor het doen van een aanmelding/inschrijving.
- Uitsluitingsgronden (artikel 2.86 en 2.87 Aanbestedingswet): Wil aanbestedende dienst naast de verplichte uitsluitingsgronden ook de facultatieve uitsluitingsgronden toepassen? Zo ja, welke facultatieve uitsluitingsgronden zijn relevant voor de opdracht?
- Geschiktheidseisen (artikel 2.91, 2.92 en 2.93 Aanbestedingswet): Welke geschiktheidseisen wil aanbestedende dienst hanteren? Houden die geschiktheidseisen verband met de daadwerkelijke risico's die de opdracht meebrengt, of zijn zij terug te voeren op de gewenste competenties?
  - Neen, niet toegestaan;
  - Ja, toegestaan.

**links**

- [RichtingWIJZER Opdrachtgeverschap](#)
- [RichtingWIJZER Gunningssystematiek](#)
- [PIANOo: Inkoopproces Voorbereiden van de inkoopopdracht: kiezen aanbestedingsprocedure.](#)
- [PIANOo: Inkoopproces Voorbereiden van de inkoopopdracht: aanbestedingsvormen](#)

**kennisplatform CROW KENNISBANK** <Overzicht

- Fase 0 Verkenning
- Fase 1 Voorbereiding en keuzes maken
- Fase 2 Fase 2 Opstellen contract - PvE/bestek
- Fase 3 Aanbesteden
- Fase 4 Uitvoering
- Praktijkvoorbeelden
- Jurisprudentie en wetgeving
- Richtingwijzer: Opdrachtgeverschap
- Richtingwijzer: Marktconsultatie
- Richtingwijzer: Innovatie**
- Richtingwijzer: KPI
- Richtingwijzer: Riciso & benefits
- Richtingwijzer: Gunningssystematiek
- Richtingwijzer: Contractmanagement
- Richtingwijzer: KPI's en output
- Richtingwijzer: Implementatie en transitie v...
- Richtingwijzer: Aanbestedingsstrategie

## Richtingwijzer: Innovatie

### Inleiding

"Sta open voor innovatieve oplossingen", is een veel gehoord credo voor opdrachtgevers in aanbestedingsland. De term wordt vaak te pas en te onpas gebruikt en lijkt zelfs soms tot een modewoord verheven: "Zolang de aanbesteding maar innovatief is dan zal het wel goed zijn!" Maar hier gaat het vaak ook direct mis: een innovatieve aanbestedingsprocedure zoals Best Value Procurement (BVP), de Concurrentiegerichtte Dialoog of een meer hybride procedure waarbij elementen uit dit soort procedures worden gecombineerd met een meer traditionele aanbesteding is iets anders dan de markt bevragen op een innovatieve oplossing. Deze richtingWIJZER gaat over dat laatste, waarbij de inzet van een bepaalde aanbestedingsprocedure een onderdeel van de aanpak kan zijn.

De traditionele scheiding in de parkeermarkt tussen beheer en handhaving aan de ene kant en apparatuur aan de andere kant, is steeds meer aan het vervagen. Door IT, die een steeds grotere rol speelt op het gebied van parkeren, raakt alles steeds meer verweven. Omdat de sector steeds meer de mogelijkheden en kansenervaart die IT kan bieden, wordt ook de vraag naar innovatieve oplossingen steeds groter. Maar wanneer is iets nu echt aan te merken als innovatief en wanneer is het nog wel vernieuwend voor de opdrachtgever, maar in feite al weer 'business as usual'?

### Innovatief maar bestaand, een vernieuwende aanpak of een (door)ontwikkeling

Bij de term innovatie kan grofweg onderscheid worden gemaakt naar drie verschillende soorten:

#### De aanschaf van een bestaand maar wel innovatief product of dienst

Een voorbeeld uit het recente verleden was de introductie van de parkeerautomaat met een touchscreen. Toen er slechts 1 aanbieder was van dergelijke automaten was het, tenzij zeer zwaar gemotiveerd, eigenlijk niet opportuun om een touchscreen als eis te formuleren. Wel kon natuurlijk gemotiveerd vanuit zaken als gebruiksgemak/klantvriendelijkheid een hogere score worden toegekend. Op het moment dat er een tweede aanbieder verscheen, was dit gelijk een heel ander verhaal, want er was op dat moment sprake van marktwerking en kon een touchscreen als eis worden gesteld. Op het moment dat de marktwerking in de basis is geborgd dan is het ook zaak om je als aanbestedende dienst niet gelijk te laten afschrikken door leveranciers die niet beschikken over een parkeerautomaat met touchscreen en die stellen dat door het voorschrijven van een touchscreen het 'level playing field' wordt geschonden. De term wordt namelijk te pas en te onpas gebruikt bij aanbestedingsprocedures. Wat niet vergeten moet worden, is dat de eis van een 'gelijk speelveld' iets anders is dan dat de uitgangspositie voor alle potentiële inschrijvers exact gelijk moet zijn. Van een leverancier mag ook verwacht worden dat hij probeert zijn aanbod af te stemmen op de behoefte vanuit de markt.

- Mocht nu sprake zijn van een situatie waarbij slechts 1 aanbieder kan leveren wat je graag wilt hebben dan zijn ook de volgende routes het overwegen waard:
  - Inventariseer bij de markt of partijen al wel bezig zijn met het door jou gewenste product of dienst. Misschien zijn andere marktpartijen al een heel eind en hebben ze hetgeen je voor ogen hebt over een half jaar wel beschikbaar, waardoor er dan wel meerdere aanbieders zijn. In dat geval zou je kunnen overwegen om je aanbestedingsprocedure nog even uit te stellen. Mocht dat geen optie zijn, dan zou je bijvoorbeeld ook in je aanbestedingsdocumenten kunnen opnemen dat een bepaalde eis niet beschikbaar hoeft te zijn bij het indienen van de aanbidding, maar pas bij de oplevering of op een later moment in de uitvoering van de opdracht. Eventuele risico's kan je dan afdekken door aan het niet tijdig beschikbaar komen van de gevraagde innovatie een sanctie te koppelen.
  - Een andere route is om een ontwikkeltraject aan te gaan met de te selecteren marktpartij. Kijk daarvoor verderop in deze richtingWIJZER.

#### De behoefte aan vernieuwende aanpak

Bij deze vorm van iets innovatiefs aankopen verwacht je dat een product of dienst slimmer, beter of efficiënter kan, maar vraag je in de basis niet iets nieuws. Een goed voorbeeld hiervan is parkeerhandhaving. De gewenste output bij parkeerhandhaving zal in feite niets anders zijn dan: 1. Controleren of geparkeerde auto's voldoen aan het geldende parkeerregime door het beschikken over een geldig parkeerrecht (parkeervergunning, ontheffing, gekochte parkeeruren en dergelijke) en 2. bij het niet voldoen overgaan tot een aankondiging van beschikking (AvB) of het opleggen van een naheffingsaanslag (NHA). Je kan parkeerhandhaving heel traditioneel aanbesteden en zelfs op straatniveau voorschrijven hoe vaak en op welke momenten een handhaver door de straat moet lopen. Je kunt de vraag ook veel opener neerleggen bij de markt in de verwachting dat de markt de gevraagde output veel slimmer kan leveren, bijvoorbeeld door het inzetten van scanauto's en alleen te handhaven op het moment dat dat echt noodzakelijk is om de gevraagde output te realiseren. In dat geval ben je bezig met het in de markt zetten van een prestatiecontract en stuur je als opdrachtgever op de output en bemoei je je niet met zijn bedrijfsvoering. Dan daag je de markt ook uit om het slimmer en beter te gaan doen. Zie hiervoor ook de [richtingWIJZER KPI](#). Aanbesteden middels Best Value Procurement, het aangaan van een Concurrentiegerichtte Dialoog kan hiervoor een heel aardige aanpak zijn.

#### Aanschaf van een product of dienst dat ontwikkeld of doorontwikkeld moet worden

Wanneer een gewenst product of dienst niet in de gewenste vorm bestaat dan valt het te overwegen om middels een aanbestedingsprocedure een partij te contracteren met wie een ontwikkeltraject wordt ingezet. In het vervolg van deze richtingWIJZER wordt verder uitgewerkt waar bij het willen aangaan van een ontwikkeltraject rekening mee gehouden moet worden.

#### Haalbaarheid van innovatie

Het is belangrijk om je als opdrachtgever voorafgaande aan een aanbesteding te realiseren of innovatie in de markt zetten wel gewenst is en in hoeverre het ook realistisch is om innovatieve oplossingsrichtingen van marktpartijen te verwachten. Dit zal immers per sector verschillen en ook nog eens volstrekt afhankelijk zijn van de aard van de opdracht. Een marktconsultatie en een goede definitie van het doel van de aanbesteding zijn daarbij belangrijke hulpmiddelen. Om de haalbaarheid vast te stellen, moeten als eerste de volgende vragen worden beantwoord:

- Wat is de visie op de opdracht: wat verwacht ik te gaan bereiken en kan ik mijn probleem in voldoende mate beschrijven?
- Wat is de behoeftestelling: deze bepaalt de scope van de in de markt te zetten opdracht. De scope moet SMART worden geformuleerd?
- Wat is de kaderstelling: wat zijn de harde uitgangspunten bij deze opdracht?
- Is je organisatie klaar voor innovatie? Innovatie aansturen en/of begeleiden vergt kennis, kunde en tijd. Deze elementen moeten in voldoende mate beschikbaar zijn. Zie ten aanzien van de organisatie ook de [richtingWIJZER Opdrachtgeverschap](#).
- Kan je organisatie de innovatie samen met de markt organiseren of is het wenselijk het traject samen met andere aanbestedende diensten uit te voeren?

Op het moment dat je deze zaken hebt uitgewerkt beschik je over een duidelijk vertrekpunt en heb je het gewenste eindbeeld scherp. Uiteraard is het als opdrachtgever wel van belang dat je voldoende kennis vergaart van de markt en de mogelijke oplossingsrichtingen. Weet je opdrachtgever onvoldoende wat je wilt of zijn er veel open einden in de probleembeschrijving, overweeg dan om eerst tijd te steken in een goede marktconsultatie. Zie ook de [richtingWIJZER Marktconsultatie](#).

Bij het aangaan van een ontwikkeltraject geldt dat, los van het feit dat de vraag zich er voor moet lenen, ook de organisatie van opdrachtgever er klaar voor moet zijn. Doorlooptijden, grip houden op de kosten en het beperken van de onzekerheid over het resultaat moet wel in goede banen worden geleid. Daarbij moet je er als opdrachtgever voor waken dat je je toch niet te snel op de stoel van de opdrachtnemer gaat zitten. Bij een ontwikkeltraject geldt dat je als opdrachtgever ook moet durven loslaten. Uiteraard moet je grip hebben op het te realiseren eindresultaat en je zult moeten accepteren dat je minder grip hebt op de weg er naar toe, maar moet sturen op tussenresultaten.

# QUESTIONS?

