

KERNTEAMBIJEENKOMST NATIONALE POLITIE

5 oktober 2017

AANWEZIG

Karel van Eeoud	Next2Company
Bas Kohlmann	KWK Huisvesting en Vastgoed
Ellen Masselink	Koninklijke BAM Groep
Ralph Oduber	Heijmans
Lotte Wieringa	Marts projectmanagement
Jessica Klop	Marts projectmanagement
Marc Schreurs	Van Pelt Architecten
Leo Schunck	Strukton Worksphere
Jacques Mol	Valstar Simonis
Maaïke van Kats	Brink, namens Politie
Louk Heijnders	Politie
Petra Hofman	De Bouwcampus
Annemarie Verschoor	De Bouwcampus

AFWEZIG

Eric van Pelt	Van Pelt Architecten
Annette Sibma	Turner & Townsend
Michiel Boelens	KWK Huisvesting en Vastgoed
René Stevens	ATELIER V Real Estate
Wytze Kuijper	Zoow!
Jeroen Kolkman	Politie
Jacqueline Klaver	De Bouwcampus

AGENDA

1. Opening
2. Reflectie op het proces
3. Stand van zaken
 - Marktvisie & leidende principes
 - Marktstrategie
 - Innovatie challenge
4. Vervolg

OPENING

De kerngroep komt voor de derde keer bij elkaar. Deze kerngroep is tijdens de brede marktontmoetingen rond marktvisie en marktstrategie ontstaan om in een kleiner gezelschap de onderwerpen uit de marktontmoetingen uit te werken. Eind dit jaar zal de marktstrategie en de marktvisie door de Politie worden vastgesteld. Er worden stappen gezet en we sluiten als het ware ook een fase af. In dit overleg reflecteren we op het proces om te bepalen waaraan we aandacht moeten besteden. Verder liggen de concept documenten voor en wordt op een aantal onderwerpen specifiek input opgehaald. Aan het einde van het overleg wordt gekeken wat nodig is om deze fase af te ronden.

REFLECTIE

Nu we voor de derde keer in dit gezelschap bij elkaar zijn, is het goed om tussentijds te reflecteren. Er worden verschillende stappen gezet en het voelt alsof we een fase afsluiten. Wat wilden we bereiken? Wat leeft er? Waar moeten we aandacht aan besteden? De volgende opmerkingen worden gemaakt:

- De laatste marktbijeenkomst was zinvol; we gingen de diepte in. Een startpunt om het verder concreet te maken.
- Ik ben positief over de wijze waarop dit is aangepakt: transparantie en een brede groep. Goede meerwaarde. Complimenten. Volgende stap is om concreet te worden. Hoe gaan we dit verder oppakken?
- Er ligt een grote opgave, dat moet je managen. Er ontstaat een opdrachtgeversconcurrentie in de markt. Daar moet de Politie aandacht aan geven. Snelheid is belangrijk. Er is in de markt nu niet veel tijd om 1,5 jaar te doen over een beleidsstuk.
- Er wordt opgemerkt dat de markt gespannen is. Deze situatie dwingt opdrachtnemers tot keuzes maken. Kwaliteit, professionaliteit en de relatie met de opdrachtgever zijn belangrijk bij het maken van de keuzes waarop marktpartijen inschrijven.
- De mate waarin marktpartijen risico's willen nemen, met name op innovatie, is sterk afhankelijk van de aard van het contract.
- Het is een leuk innovatief proces. Maar je ziet ook doorschemeren dat er weer traditionele aanpakken gevormd worden. Er ontstaat een bredere coalitie van partijen die zich daar zorgen over maakt. Wordt het geld straks echt besteed aan goede huisvesting of is het ondertussen al weggelopen naar andere disciplines?
- We moeten goed kijken hoe we het proces kunnen borgen. De Politie geeft aan dat zij veel in gesprek wil blijven met de marktpartijen. Er wordt opgemerkt dat het goed is na te denken over hoe je dat gesprek dan gaat voeren.
- De Politie helpt ons met de verandering die we als marktpartijen moeten doorstaan.
- Het is belangrijk om beleid praktisch, maar ook flexibel te maken. Over een half jaar kijken we weer anders tegen zaken aan. Per situatie moet je bekijken wat het beste past.
- De discussie is voor mij heel leerzaam geweest. Allerlei partijen bij elkaar en het maakt je bewust waar je scherp op moet zijn in de toekomst. Maar wacht niet te lang met het concreet maken.

STAND VAN ZAKEN

Aan de hand van een PowerPointpresentatie geeft Maaike een overzicht van de stand van zaken met betrekking tot de marktvisie en leidende principes. Reacties die hierop werden gegeven:

- Zijn er verschillende marktstrategieën voor de diverse clusters? Het antwoord is: Ja, clusters zijn type projecten en per cluster kiezen we de beste optie.
- Belangrijk om steeds te communiceren waarom je het zo doet. Ook in deze strategie zitten traditionele elementen. Dat heeft een reden, maar moet je wel goed uitleggen.
- Reflectie uit de markt: je werkt aan de marktvisie en marktstrategie met daaronder "nieuwe werkwijzen" tegelijkertijd lopen er aanbestedingen vanuit het bestaande proces. Hiervan raken wij in de war! Naar aanleiding hiervan wordt opgemerkt hoe belangrijk het is om ook daarover te communiceren. Waarom je dingen nu zo doet en in welk perspectief.
- Duurzaamheidsdiscussie heeft nog helemaal geen duidelijke plek. Dit heeft deels te maken met de mate waarin dit intern nog moet landen. Ook hierin belangrijk dat je de strategie doorlopend moet herijken aan de actualiteit.

INPUT OPHALEN

Vervolgens geeft Maaike toelichting op de politie-specifieke leidende principes en vraagt de aanwezigen naar aanvullingen hierop.

Lerend vermogen

Essentie: Het gesprek blijven voeren en met elkaar blijven leren. Zowel aan de kant van markt als politie beseffen we dat het belangrijk is dat we het met elkaar doen. Daar wordt actief op gestuurd.

Reacties:

- Het zijn mooie punten. Helder en belangrijk.
- Er is veel kennis in huis. Vertrouw ook op elkaar.
- Relatie en vertrouwensband met opdrachtgever is belangrijk.
- In hoeverre is er in lerend vermogen ook ruimte voor innovaties?
 - Reactie: Dat is een dilemma waar in de strategie ook tegenaan gelopen wordt. We moeten goed zoeken naar die aspecten waar we het wel op kunnen toepassen.
- Er is nog geen repertoire ontwikkeld om hiermee om te gaan. Wat voor methodes zijn er? Door erover te praten ga je je nog niet anders gedragen. Een 'receptenboek' is nodig. Hoe geven we veranderkundige opgave vorm?
- Suggestie is 'act reflect', daar krijg je een snelle leercurve van. Je moet het leren bespreekbaar maken met elkaar.
- Het lerend vermogen komt nu niet tot stand, omdat de aard en context van aanbestedingen en tenders niet veranderen. In elke tender / project begin je weer opnieuw met elkaar, je creëert elke keer een nieuwe werkelijkheid. Daar willen we iets op verzinnen met elkaar, samen instrumentarium ontwikkelen wat wel kan werken. Vormen met meer aandacht voor relatie, simpelere sets afspraken.
- We willen het hierover blijven hebben met elkaar, het gesprek blijven voeren.

Blijvende betrokkenheid

Essentie: Ook hier gaat het om in gesprek blijven met elkaar. Betrouwbaarheid, vertrouwen en continuïteit zijn belangrijke aspecten.

Reacties:

- Mooie prikkel. Vertrouwen is heel belangrijk.
- Dit moet in de fase vóór beheer worden opgenomen in het proces.
- Een organisatie heeft steeds meer de exploitatie directeuren een gedelegeerd opdrachtgeversrol gegeven. Zij kijken nu meer met de ogen van de klant/gebruiker. Dat creëert blijvende betrokkenheid.
- Gaat ook om relatie die je met elkaar hebt. Het is tegelijkertijd een gevaar als die relatie te goed wordt.
- Je moet het zoeken in elementen zoals dit soort gesprekken als van de kernteambijeenkomst. Zoek naar de juiste verhoudingen. De wetgeving ga je niet veranderen, wel de toepassing van criteria en de wijze waarop je dit organiseert.

Diversiteit partijen

Essentie: We gaan op zoek naar de partij die het beste past bij de opgave.

Reacties:

- Betrokkenheid kun je niet doordelegeren naar grote partijen toe.
- Als je zoveel opgaven hebt stel je toch juiste selectiecriteria op en dan ben je klaar. Er wordt inderdaad gekeken per opgave welke partijen passend zijn.

Clusterindeling

De grote huisvestingsopgave is inzichtelijk gemaakt door het vastgoed in clusters in te delen. Deze clusterindeling is de stand van zaken op dit moment en nog in bewerking. Een cluster is een verzameling soortgelijke projecten waarvoor een gelijksoortige marktbenadering kan worden gehanteerd. Op basis van de clusterindeling wordt momenteel gewerkt aan een marktbenadering inclusief beoogde samenwerkingsvorm.

Reacties:

- Hebben jullie het gevoel dat je met deze indeling ook op gebruikersgroepen goede strategieën kunt wegzetten, die passen bij wat ze willen?
 - Ja, er zit daar nog wel een implementatieplan tussen.

Vraagstukken samenwerkingsvorm

Reacties:

- De 'M' (maintain) component in relatie tot mantelcontracten onderhoud en beheer is een herkenbaar vraagstuk. Het zou toch mogelijk moeten zijn om een paar clusters te selecteren.
- Je kunt naar onderhoudscontracten gaan die klein projectmatig werk in zich hebben.
- Mixen tussen clusters en mandjes?
- Waar gaat het geld naar toe? Het beeld dat heerst is dat een klein deel naar werken gaat en een groot deel naar diensten.
- Juist de opgave van de Politie is een ontzettend interessante prikkel om samen met marktpartijen te zoeken naar standaardconcepten, die juist niet standaard hoeven te voelen. Daar heb je geen traditionele organisatie voor nodig.

INNOVATIE CHALLENGE

Karel geeft aan dat de opgave van de Politie zich goed leent voor het uitproberen van een nieuw format en vertelt meer over een Innovatie Challenge die in voorbereiding is. Wat vinden de aanwezigen van deze aanpak?

Reacties:

- In hoeverre hebben jullie ICT hier ook bij betrokken?
- 'Werkplek van de toekomst' is het belangrijkste.
- Het initiatief is waanzinnig, maar kan er gekocht worden? Kun je *launching customer* zijn? Dat is denk ik veel belangrijker dan alleen een podium bieden.
 - Deze challenge is gericht op meerdere doelgroepen. De diversiteit aan partijen moet juist zorgen voor een interessant element. Verder is nu niet bekend wat de mogelijkheden om te kopen zijn.
- Om dit succesvol te laten zijn moet vraag wat meer gekanaliseerd worden. Zorg dat er iets uitkomt dat de Politie ook echt kan en wil gebruiken.

AFSPRAKEN

Aangezien het een waardevol gesprek bleek, maar we een gebrek aan tijd hadden, is afgesproken nog een laatste bijeenkomst met dit kernteam te plannen om de fase af te ronden en te praten over 'hoe nu verder' in de implementatiefase. Hiervoor wordt op korte termijn een Datumprikker rondgestuurd.