

NATIONALE POLITIE IN GESPREK MET DE MARKT

Doel: verkenning in het kader van de ontwikkeling Marktvisie & -strategie
Nationale Politie

16 FEBRUARI 2017

OPENING

De bijeenkomst wordt geopend door Petra Hofman, co-creatie begeleider van De Bouwcampus. 'De Bouwcampus en de Nationale Politie zijn blij verrast met het aantal aanmeldingen voor deze bijeenkomst'. Na de opening geeft Anneke Witte een korte toelichting op de plek waar we nu zijn. 'Op De Bouwcampus wordt innovatie ontwikkeld in co-creatie. Er wordt gewerkt aan diverse opgaven met nieuwe vormen van samenwerking.' Petra geeft daarna kort aan wat co-creatie inhoudt en welke rollen de verschillende aanwezigen hebben.

- Peter Blokhuis regisseur opgave Nationale Politie namens De Bouwcampus
- Petra Hofman co-creatie begeleider namens De Bouwcampus
- Louk Heijnders namens de Nationale Politie
- Anneke Witte namens Stichting De Bouwcampus
- Kim Verschuren, Patrick Kaashoek, Wytze Kuijper, Anneke Witte, Ellen van de Wal, Ferry van Wilgenburg facilitators deelsessies

PROGRAMMA

- Proces van Nationale Politie met de markt door Peter Blokhuis
- Nadere duiding huisvestingsopgave Louk Heijnders
- Pitches: inzoomen op deelopgaven door Inge & Pauline
- In gesprek met elkaar (in groepen)
- Plenaire terugkoppeling
- Next steps & afspraken > Netwerkborrel

ALGEMENE SCHETS HUISVESTINGSOPGAVE

Peter Blokhuis licht de opgave van de Nationale Politie kort toe: vanwege de overgang van 26 korpsen naar één korps en een nieuw dienstverleningsconcept, moet de huisvesting aangepast worden. De opgave is complex en specifiek omdat de Nationale Politie geen standaardorganisatie is. Er wordt bijvoorbeeld 24/7

gewerkt, de Politie is enorm zichtbaar en er zijn hoge veiligheidseisen. De omvang van de huisvestingsopgave en de complexiteit ervan zijn uniek.

MARKTVISIE

De Nationale Politie wil graag werken in lijn met de Marktvisie, zoals die is opgesteld door onder andere Bouwend Nederland en het Opdrachtgeversforum. Vooral als het gaat om het leidende principe over de aanbestedingsvorm.

Dit leidende principe staat vandaag centraal en luidt als volgt: **De aanbestedingsvorm en de gekozen manier van samenwerking zijn gericht op het doel van de opgave.**

Waarbij we aandacht schenken aan de opgave **pre-competitief en gezamenlijk** vertalen naar een passende uitvraag.

PLANNING

De planning is om eind 2017 een vastgestelde beleidslijn te hebben voor de aanbestedingsstrategie(en). Voor de zomer willen we komen tot een gezamenlijke marktvisie. Na de zomer gaan we dan aan de slag met een effectieve en haalbare marktstrategie en willen we komen tot gezamenlijk ontwikkelde aanbestedingsinstrumenten.

'De Politie heeft de deur opengezet voor samenwerking. Pak de kans om daarin mee te gaan!'

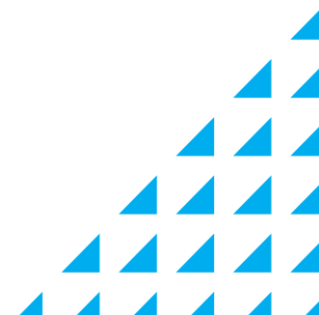
NADERE DUIDING HUISVESTINGSOPGAVE

Louk Heijnders geeft een nadere duiding aan de huisvestingsopgave. Dit jaar wordt de reorganisatie afgerond. Als iedereen op de juiste plek zit, moet de huisvesting hierop aansluiten. Daarom hebben we haast. Er is één programma, met één opdrachtgever. De opgave bestaat uit drie categorieën: nieuwbouw, renovatie, functionele verbetering. Om de duurzaamheidsdoelen te kunnen halen, hebben we kennis van de markt nodig. Flexibiliteit is ook een belangrijke factor in deze opgave. Over 10 jaar functioneert de Politie anders dan nu, maar hoe dat eruit gaat zien, weten we nog niet. Om hierop in te spelen is creativiteit van de marktpartijen nodig.

INZOOMEN OP TWEE CONCRETE OPGAVEN

Voordat de aanwezigen in verschillende groepen uiteengaan, wordt eerst een toelichting gegeven op twee concrete opgaven.

Pauline van Dreumel vertelt over de nieuwbouw van teambureaus. De Politie wil gaan werken met een integraal huisvestingsconcept met modulaire blokken. De huisvesting in een teambureau kent drie gebieden met verschillende functies en verschillende gebruikers: een publieksgebied, werkgebied en arrestantengebied.



Inge van den Heuvel vertelt meer over de grootschalige renovatie-opgave. Dit is een verduurzamingsopgave waarbij de energieprestatie van de bestaande voorraad verbeterd moet worden. Het gaat hierbij om vaak oude gebouwen, met soms verschillende op- en aanbouwen, met een laag energielabel.

DEELSESSIES

Na deze toelichting gingen de aanwezigen uiteen in zes groepen. Drie groepen gingen aan de slag met de opgave van de teambureaus en twee groepen met de verduurzamingsopgave. Daarnaast was er nog een blanco-tafel, die van tevoren geen opgave meekreeg en waar vrij over de huisvestingsopgave gesproken kon worden. In alle groepen is open gesproken over zowel inhoud van de opgave als het proces. Onderstaande samenvatting geeft de hoofdlijnen van de sessies weer. De nadruk bij deze bijeenkomst lag op verkennen en verbinden. De uitkomsten vormen dus geen conclusies maar eerder een inventarisatie van verschillende invalshoeken en een opmaat voor de volgende stap in het proces om te komen tot een gezamenlijke marktvisie.

RESULTATEN VAN DE DEELSESSIES OP HOOFDLIJNEN

Groep 1. Opgave: nieuwbouw van ca 40 teambureaus, subthema: standaardisatie & flexibiliteit

Moderator: Ellen

Samenvatting:

- Vooral aandacht gehad voor oplossingsrichtingen, kun je 40 bureaus bouwen door systeembouw (SB)?
 - SB is middel niet het doel
- Wat is flexibiliteit → kun je een lege doos neerzetten en het meubilair als SB beschouwen?
- Definieer de mate van flexibiliteit en de functie die de flexibiliteit moet hebben.
- Leer van retail → organisaties die in 4 dagen alles veranderen
- Bundeling of in partjes?
 - Ook weer delen zowel in tijd als leren → vb via living lab

Groep 2. Opgave: nieuwbouw van ca 40 teambureaus, subthema: veiligheid & screening

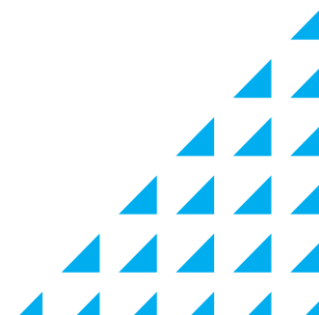
Moderator: Anneke

Samenvatting:

- Wat we doen is niet een probleem van de Nationale Politie maar een maatschappelijke opgave.
 - In dat licht zou iedereen verplicht moeten zijn om mee te denken.
- McDonalds kan het wereldwijd, hoe moeilijk zijn er dan 40?
- Belangrijk om onderscheid te maken tussen Programma van Eisen en functionele specificaties.
 - Need to have in PvE → aan welke eisen moet het ontwerp voldoen
 - Innovatie ruimte bieden en beschrijven in functionele specificaties.
- Markt vanaf 1^e moment betrekken, maar wie is de markt?
- Wat kunnen we met elkaar doen? Gezamenlijke scope vormgeven.
- Proces gezamenlijk borgen in risicosessies → waar zitten ze, hoe valideer je en bij wie zitten ze?

Groep 3. Opgave: nieuwbouw van ca 40 teambureaus, subthema: lerend effect bereiken

Moderator: Wytze



Samenvatting:

- Lerend vermogen moet je vooral aan de voorkant afspreken en op toezien.
- Lerend vermogen is te onderscheiden in twee facetten: 'customer journey' en 'blauwe proces'
 - Customer journey: de gebruikers van de panden als vertrekpunt nemen
 - Blauwe proces: specifieke behoeftes en culturen per regio/district
- Lerend vermogen creëer je door:
 - Leren kennen van elkaar
 - Wat is impact X → met behulp van psychiater
 - Duurzaamheid leeft nog niet echt in de organisatie, het is een uitdaging → hoe neem je je organisatie mee? Zorg voor enthousiasme om de dialoog aan te gaan.
Vanuit Politie: help ons het te begrijpen
- Zorg dat tijd en financiën geen belemmerende factoren zijn, zorg dat deze factoren niet de boventoon voeren.
- Lef, dus te kiezen voor ambitie en inrichten van goed proces. Leg de lat hoog.

Groep 4. Verduurzaming & grootschalige renovatie, subthema: maximale energie

Moderator: Patrick

Samenvatting:

- Rol van de opdrachtgever is belangrijk: wees duidelijk & betrouwbaar
- Opdrachtgever dient mee te ontwikkelen in de vraag/ontwikkeling van de opgave
- Zorg dat je contactpersoon hetzelfde is en blijft, dit komt ten goede aan de continuering van het proces. En zorg dat deze persoon mandaat heeft om toezeggingen te doen.
- Maak keuze → of apart of bij elkaar in het kader van de drie verschillende fasen: ontwerp, ontwikkeling en exploitatie
- Opdrachtnemers dienen gedeelde risico's en winsten te nemen
- Gebruik energielasten als motor voor investeringen.

Groep 5. Verduurzaming & grootschalige renovatie, subthema: ruimte voor innovatie

Moderator: Ferry

Samenvatting:

- Denk op de lange termijn → koppelen aan de onderhoudsperiode
- Timmer de uitvraag niet dicht, biedt de markt ruimte om met innovatieve oplossingen te komen.
- Wil je innovatie, leg de lat hoog. Toon durf, toon krachtig opdrachtgeverschap en inspireer. Maar durf ook te kiezen welke richting je op wilt.
- Kan de markt het aan? Kennisdeling is belangrijk.
- Zet weg in clusters → leer van elkaar. Allianties vormen → er is voor deze opgave specifieke kennis en kunde nodig die je niet binnen één partij vindt.
- Circulair! Nadenken over prestatie-eisen, deze eisen stellen aan leverancier
- In kleinere groepen ingaan op specifieke thema's → dan kun je grote slagen maken.

Groep 6. Blanco tafel → onderwerp: reorganisatie & efficiency

Moderator: Kim

Samenvatting:

- Hoe gaan opdrachtgever en opdrachtnemer om met het eigenaarschap?
- De aanwezigen van de Nationale Politie gaven in alle eerlijkheid toe dat ze eigenlijk nog niet klaar zijn voor deze grote opgave. We zijn er niet klaar voor omdat we nog midden in een reorganisatie zitten.
 - Kan inkoop zo'n grote opgave wel aan? Hoe kun je op een realistische manier het proces in gang zetten?

- Kleine plukjes eerst traditioneel, langzaamaan steeds innovatiever
- Vooral doen, de NP wil luisteren en hulp → openstaan voor samenwerking en hulp.
- Veel motivatie om de Politie te helpen.

AFSLUITING & VERVOLG

Er is heel veel uitgewisseld en er ontstond met name een sfeer van openheid om samen een stap te willen zetten. Ook het besef dat 'we er nog niet zijn' en dat zowel aanbieders als de Nationale Politie geen klip en klaar antwoord hebben. "We moeten het samen ontdekken". Een aantal partijen heeft zich opgegeven om deel te nemen in het co-creatieproces om te komen tot een gezamenlijke Marktvisie. De Nationale Politie en De Bouwcampus nemen het initiatief voor de eerstvolgende sessie waar in kleiner verband verder op de opgave en het proces wordt ingegaan. Vóór de zomer zal in ieder geval weer een plenaire sessie plaatsvinden waarvoor 'de markt' wederom breed zal worden uitgenodigd.

