

WERKSESSIE MARKTVISIE- EN STRATEGIE D.D. 22 MRT 2017

Aanvulling op A3's bij Tafel Maatschappelijk Belang/Innovatie/Vernieuwing

Deelnemers:

- Jeroen Kolkman (Nationale Politie)
- Inge van de Heuvel (Nationale Politie)
- Lermin Coban (Honeywell Building Solutions)
- Maurits Vos (Honeywell Building Solutions)
- Cees Blok (IBM)
- Ralph Oduber (Heijmans)

Ronde 1

[onderstaande in aanvulling op A3 wiel/spaak]

DOEL: DE JUISTE MIX TUSSEN INNOVATIE, VASTGOEDAMBITIE EN GEBRUIKERSBEHOEFTE

Ambitie: De ambitie van veel (semi-)publieke opdrachtgevers is wat marktpartijen betreft vaak niet ambitieus genoeg om nieuwe, innovatieve oplossingen ook echt op een rendabele manier in te passen. Woord en daad zijn veelal gescheiden grootheden (o.a. duurzaamheid/energie wordt benoemd: de markt kan zowel ver- als nieuwbouw energieneutraal opleveren alleen reikt de ambitie van opdrachtgevers in de praktijk toch niet zover).

CAPEX [Capital Expenditures/investeringen]: veelal onbalans tussen wie investeert en wie daar de rendementen van plukt (fair share) m.n. t.a.v. door de markt uit eigen kracht voortgebrachte innovaties. (Semi-)publieke opdrachtgevers bieden bv. om niet proeftuinen of Living Labs aan, maar in veel gevallen zijn dit type innovaties al verkoopt. Ook: innovaties niet te reduceren tot EMVI-punten omdat er soms nieuwe beoordelingsmechanismen nodig zijn om nieuwe oplossing op waarde te kunnen schatten.

Vorm (van de samenwerking/uitvraag): weinig verdiept in deze ronde, zie meer onder ronde 2.

Techniek: veel techniek/technologie is reeds beschikbaar en ligt in gevallen reeds 'op de plank'. De vraag is of dit door (semi-)publieke opdrachtgevers gekend wordt. Er is veelal weinig kennis bij (semi-)publieke opdrachtgevers over wat er te koop is (meer hierover onder ronde 2)

Requirements/behoefte: geslotenheid en aanbestedingsprocedures maken het veelal onmogelijk om met (semi-)publieke opdrachtgevers en hun stakeholders rondom concrete huisvestingsopgaven (o.a. gebruikers) contact te hebben over de specifieke kenmerken en behoeften van hun primaire processen. Dat bemoeilijkt het toespitsen van bestaande en nieuwe technologieën tot concrete, rake oplossingen.

Hoe dan wel? (Als voorschot:) aanbestedingen o.b.v. minimale eisen i.c.m. samenwerkingsgerichte gunningcriteria (o.b.v. BVP wordt bv. genoemd) om van daaruit in nauw contact met onderliggende stakeholders tot gezamenlijke uitwerking van vraag/oplossing te komen zouden betere eindresultaten kunnen opleveren.

Ronde 2

[onderstaande in aanvulling op A3 processchema]

Betreffende marktpartijen signaleren dat een breed pallet aan innovatieve oplossingen reeds beschikbaar is, maar dat (semi-)publieke opdrachtgevers in hun aanbestedingen veelal niet de condities bieden waaronder deze op waarde worden geschat. Gevolg is dat marktpartijen de afzet van hun innovaties verleggen naar private opdrachtgevers. De overheid doet zichzelf daarbij te kort.

Gepleit wordt voor '*geïnformeerd opdrachtgeverschap*' (o.a. de inkoopvolwassenheid van Shell benoemd wordt): extra aandacht (wellicht in de vorm van formatieplekken) voor het actief en deskundig

inwinnen van informatie over welke oplossingen er waar in de markt verkrijgbaar en/of mogelijk zijn op relevante thema's los van concrete huisvestingsvragen zelf. Die informatie kan later worden opgenomen in de aanbestedingsstrategie van concrete huisvestingsopgaven om de juiste condities te bieden voor bestaande en nieuwe (innovatieve) oplossingen. Minimale eisen t.t.v. de aanbesteding zelf bieden vervolgens de ruimte om die oplossingen in te zetten, mits deze voldoende gewaardeerd worden.

NB Marktconsultaties zijn geen blijvende algehele oplossing voor een betere informatiepositie van opdrachtgevers op concrete huisvestingsopgaven: marktpartijen ervaren in toenemende mate dat deze te weinig gelegenheid laten om mee te denken in de werkelijke aard van probleemstukken/ambities en dus op welke wijze deze het beste kunnen worden opgelost.