

Loslaten grootste uitdaging voor gemeente

Uitgaan van de **OPLOSSING** in plaats van het programma van eisen en de expertrol neerleggen bij de opdrachtnemer in plaats van bij de opdrachtgever. Dat zijn de twee belangrijkste verschillen tussen de **TRADITIONELE** manier van aanbesteden en de Best Value Procurement methodiek. De gemeente Venlo paste de BVP-methodiek onlangs voor het eerst toe bij de aanbesteding voor het digitaliseren van parkeervergunningen.

Voor BVP-methodiek is een andere manier van denken en doen bij gemeenten nodig

Marco Verheijen, inkoopadviseur bij gemeente Venlo, vertelt wat het toepassen van de BVP-methodiek in de praktijk betekent: "Er kwam, zoals dat in traditioneel aanbesteden wel gebeurt, geen bestek aan te pas. Bovendien hoefden we als gemeente geen programma van eisen op te stellen." Wat de gemeente Venlo wel moest doen, was nadenken over de doelstellingen die ze wilde behalen en de randvoorwaarden waarbinnen dat moest gebeuren. Zodra de doelstellingen en randvoorwaarden duidelijk waren, moesten leveranciers gaan nadenken over de meest geschikte oplossing. Verheijen: "Omdat je in de BVP-methodiek niet werkt met een pakket van eisen, komt er meer creativiteit en denkwerk aan te pas. Dat werkt zowel voor de leverancier als voor de klant prettiger."

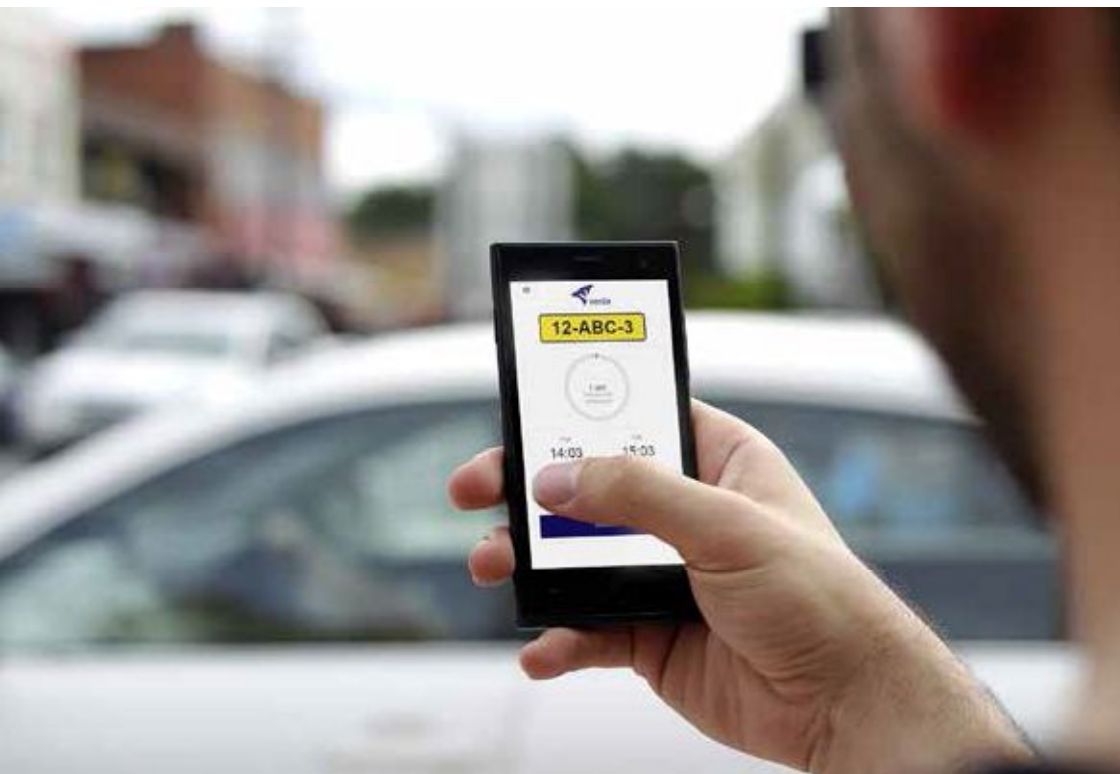
DIGITALISEREN VAN PARKEERDIENST-VERLENING

De gemeente Venlo zocht mei 2014 specifiek een partij die de digitaliseringslag binnen parkeren kon waarmaken. Verheijen: "Hierbij hanterden we de doelstelling: het ondersteunen, digitaliseren en automatiseren van de uitgifte en het beheer van parkeervergunningen en ontheffingen binnen de gemeente Venlo." Elke inschrijvende partij deed een voorstel van hoe zij dachten de doelstelling te kunnen behalen. Verheijen: "In plaats van eisen te stellen en als opdrachtgever de expertrol in te nemen stellen we nu de vraag welke oplossing het beste past om onze doelstelling te behalen. We leggen daarmee de expertrol waar hij thuishoort: bij de opdrachtnemer. Zij hebben immers de juiste kennis over dit vraagstuk in huis."

Rogier de Mare, accountmanager bij Sigmax, dat met CityPermit in augustus de opdracht in de wacht sleepte, beaamt de voordelen van de BVP-methodiek: "De traditionele manier van aanbesteden betekende de doodslag voor de creativiteit en de innovatie van een leverancier." Hij legt uit waarom: "Omdat de gemeente de expertrol op zich nam en de leverancier ging bouwen wat van hem gevraagd werd. Ook als de eisen voor beide partijen weinig toevoegden aan de oplossing. Bij de BVP-methodiek helpt de leverancier de gemeente met de best pas-

BEST VALUE PROCUREMENT (BVP)

BVP is de filosofie die uitgaat van het inkopen en realiseren van de hoogste waarde voor de laagste prijs (best value). De kern van BVP is dat niet de opdrachtgever maar de opdrachtnemer het beste zicht heeft op de waardeketen. De opdrachtgever realiseert zich dat hij niet alles overziet. Hij wil zich daarom laten leiden door de opdrachtnemer, een expert/visionair die het wel overziet. Tijdens een BVP-aanbesteding steekt de expert boven het maaiveld uit op basis van dominante informatie; hij werkt een goed plan uit tijdens de pre-awardfase en maakt dit waar tijdens de uitvoering. Dit leidt tot meer efficiency, betere projectresultaten en meer tevreden opdrachtgevers en opdrachten.



sende oplossing zonder dat er een lijst met eisen afgewerkt wordt.”

RISICO'S IN KAART BRENGEN

Nadat de oplossing is gepresenteerd, brengt de leverancier de risico's van de oplossing in kaart. De Mare vindt dat heel nuttig: “De opdrachtgever kan direct controleren of de oplossing de doelstelling gaat behalen en wat de leverancier gaat doen om de risico's te beperken.” Hij noemt een voorbeeld: “In Venlo presenteerden we als risico de vergrijzing die er heerst in Venlo. Vervolgens keken we hoe we tijdens de digitaliseringsslag daarvoor een oplossing konden vinden.” Hij ziet nog een ander voordeel van het in kaart brengen van de risico's: “Je komt geen onverwachte dingen tegen. Alle risico's zijn voorzien en iedereen weet precies wat er wanneer moet gebeuren zodra de gunning is voltooid.”

Bij de BVP-methodiek neemt de gemeente ook interviews af. Verheijen: “Bij die gesprekken willen we niet diep inhoudelijk op de oplossing ingaan, maar vooral de mensen achter het product leren kennen. We willen weten hoe het traject wordt begeleid en door wie.”

LOSLATEN

Om de BVP-methodiek goed te kunnen uitvoeren is een andere manier van denken en doen bij gemeenten nodig. Verheijen: “De grootste

uitdaging daarbij is het loslaten. Je moet als ‘klant’ achterover durven leunen en de verantwoordelijkheid bij de leverancier durven te leggen. Bij de BVP-methodiek ga je uit van de kracht van de opdrachtnemer in plaats van dat de opdrachtgever alles probeert dicht te timmeren met een eisenlijst.”

Invmiddels is de BVP-methodiek de gemeente zo goed bevallen dat er na het traject met Sigmax alweer drie trajecten op deze manier zijn gestart. Verheijen: “Ik verwacht dat er nog wel meer zullen volgen.”

Verheijen is benieuwd hoe de oplossing zich ontwikkelt en hoe de situatie over tien jaar is. “De oplossing die Sigmax heeft geïmplementeerd moet namelijk voor een langere periode functioneren. Doet hij dat niet, dan moet de leverancier de oplossing aanpassen zonder dat er meerwerk aan te pas komt.” Sigmax op haar beurt gaat onderzoek uitvoeren om de doelstellingen die zijn geformuleerd met cijfers hard te maken. De Mare: “We staan voor kwaliteit en we tonen straks met cijfers aan dat het product aansluit bij de wensen van de klant en de gebruikers. Dit helpt ons het product nog beter aan te laten sluiten bij onze klanten, maar ook bij de inwoners van een stad.”

Het moet hierbij echter niet zo zijn dat door een derde wordt bepaald hoe dit aanbod verloopt.”

**Nadenken over
doelstellingen en
randvoorwaarden
in plaats van
over Programma
van Eisen**