



Aanbesteding parkeerbeheer Tilburg

Best Value Procurement: uniek, spannend en succesvol?

Even voorstellen...

Stan van de Hulsbeek

Senior adviseur bij Spark

Projectleider bij gemeente Tilburg

aanbesteding parkeerautomaten

aanbesteding parkeerbeheer

Parkeren in Tilburg

- Hoofdlijnennotitie Parkeren 2017
- Circa 5.000 gereguleerde parkeerplaatsen op straat
- 3.700 parkeervergunningen bij start aanbesteding
- 6 gemeentelijke parkeergarages
- Ontwikkeling Spoorzone en Stappegoor

Gemeente Tilburg

- Regiegemeente
- Afdeling Ruimtelijke Uitvoering verantwoordelijk voor parkeerexploitatie en beheertaken (on- en off street)
- Uitvoering door externe partij

De opdracht

- Parkeerbeheer on street
- Parkeerbeheer off street
- Uitgifte parkeerrechten
- Management en financiën
- Looptijd: maximaal 10 jaar
(4 jaar + 3 x 2 jaar verlenging)



Marktconsultatie

- Scope van de opdracht
 - Onderscheid garage- en straatparkeren
 - Betaalfaciliteiten on-street in aanbesteding
- Wijze van aanbesteden

Eerdere ervaringen Tilburg

- Overschrijding van planning en budget
- Prijserosie
- Beperkte innovatie
- Geen partnerschap
- Beleidsdoelen niet gehaald: sturing vanuit operatie



Wat wil Tilburg?

Een ***EXPERT*** die boven de anderen uitsteekt.

Dit is de leverancier/dienstverlener die

- Verantwoording neemt
- Adequate oplossingen biedt
- Marktconforme prijzen hanteert



Conclusie

Aanbesteding parkeerbeheer on en off-street
door middel van

Best Value Procurement



Best Value Procurement (BVP)

“We zijn op zoek naar een partner die voor een vooraf vastgesteld plafondbedrag, binnen het voorgeschreven speelveld het beste in staat is om onze doelen te realiseren”



GEMEENTE TILBURG

Gebruik de expertise

- Traditioneel: huur een glazenwasser en:
 - Vertel hem hoe hij de ramen moet lappen
 - Vertel hem met welk gereedschap
 - Vertel hem dat je een betere manier hebt
 - Vertel hem aan welke eisen zijn beroepsgroep moet voldoen
 - Vertel hem hoe hij zijn team moet samenstellen
 - Vertel hem dat het best sneller kan
 - Vertel hem dat het best goedkoper kan
 - Huur anderen in om hem te vertellen hoe hij de ramen moet lappen en zemen.
- BVP: Huur de beste glazenwasser in voor een glasheldere reiniging



EMVI – BVP verschillen

	Traditioneel	BVP
Opdrachtgever	Specificeren Expert-rol	Loslaten Faciliterende rol
Opdrachtnemer	Reactief Aanpassend	Pro-actief Expert-rol

BVP proces

Programma van eisen

Info-bijeenkomst

Nota van Inlichtingen

Inschrijving

Beoordeling

Interview sleutelfiguren

Voorlopige gunning


Concretiseringsfase

Fase 1

Fase 2



Uitvraag

- Doelstellingen centraal
 - Scope
 - Beperkt aantal randvoorwaarden (geen 1000 eisen)
 - KPI's
 - Focus ligt op kwaliteit (prijs is gemaximeerd)
- 

Maatschappelijke
doelen

Betere leefkwaliteit voor
bewoners

Uitmundend
vestigingsklimaat voor
ondernemers

Door in te zetten
op:

Betere dienstverlening voor bewoners

Gastvrijheid voor bezoekers

Economische vitaliteit van de binnenstad

Duurzame mobiliteit

Betaalbare parkeeroplossingen, nu en in de toekomst

Flexibiliteit om zo mee te gaan met maatschappelijke en
technische ontwikkelingen

Voor
parkeerbeheer
zoeken we een
partner die:

Invulling geeft aan bovenstaande doelstellingen. Deze
doelstellingen zijn verder uitgewerkt in onderstaande
subdoelstellingen

Randvoorwaarden, maar dan anders

Eis 101:

Uitschrijven en aanbrengen (opleggen) van Naheffingsaanslagen op kenteken van voertuigen waarvan de bestuurder niet voldoende of geheel niet voldaan heeft aan de belastingplicht. Er dient een coulancetijd te worden aangehouden, deze coulancetijd wordt opgenomen in de werkinstructies. Indien een parkeerder betaald heeft voor het parkeren en het moment van constateren door de Parkeercontroleur valt binnen de coulancetijd, wordt geen Naheffingsaanslag uitgeschreven. Indien bij een overtreding de overtreder aanwezig is bij het voertuig, dient in eerste instantie met de overtreder te worden gesproken om de overtreding op te heffen. Pas als de overtreder hiertoe niet bereid is wordt een Naheffingsaanslag of (aankondiging van) Beschikking uitgeschreven.

De inschrijving

- Prestatiedocument: wat ga je doen?
 - Bewering + onderbouwing
- Risicodossier
- Kansendossier

Offerte slechts een beperkt aantal velletjes A4
en bevat dominante informatie



De inschrijving

Bewering: “wij realiseren een betere leefbaarheid en vestigingsklimaat door een stijging van betalingsgraad... et cetera”

Met onderbouwing en garantie op basis van meetbare en verifieerbare prestatie informatie over te halen betalingsgraad en referentiecijfers



Beoordeling

- Anoniem
- Prestaties: zijn beweringen meetbaar en verifieerbaar?
- Risicodossier
- Interviews

**Voorlopige
gunning**

BVP proces

Programma van eisen

Info-bijeenkomst

Nota van Inlichtingen

Inschrijving

Beoordeling

Interview sleutelfiguren

Voorlopige gunning

Concretiseringsfase



Fase 1



Fase 2



Concretiseringsfase

Aan het eind van deze fase heeft de opdrachtnemer het project van A tot Z gepland, inclusief de details, kpi's, et cetera

Concretiseringsfase bestaat uit de volgende stappen:

1. De startbijeenkomst
2. De uitvoeringsperiode (concretisering) - wekelijks
3. De afsluitende bijeenkomst
4. Contractering




Uitvoeringsperiode



Uitvoering

Vanaf 1 oktober beheerpartij aan de slag!


Highlights:

- Digitale handhaving met scanvoertuig
 - Digitalisering parkeerrechten met nieuw e-loket en visitereregeling
 - Intensivering en monitoring schoonmaak parkeergarage's
- 

Best value procurement

- Uniek?
- Spannend!
- Succesvol?

Spannend!


- Intensieve voorbereiding
 - Wat kunnen we verwachten van de inschrijvers?
 - Komen we er wel uit in de concretiseringsfase?
 - Halen we de deadline?
 - Ook spannend voor de inschrijvers!
- 

Spannend!


Ook spannend voor de inschrijvers!

- Nieuw: Hoe pak ik dit aan?
- Hoe word ik beoordeeld?
- Reservebank
- Concretiseren – haal ik de deadline?

Succesvol?

- Gemeente tevreden over het nieuwe contract
 - De kennis en kunde van de markt goed tot zijn recht gekomen
 - Gewenste innovatie
 - Goede kwaliteit voor gestelde prijs
 - Goede afbakening van meerwerk
 - Partnerschap...
- 

Om succesvol te zijn...

- Goede demarcatielijst is essentieel
 - Opdrachtgever moet (ook) BVP-proof zijn (van voorbereiding tot uitvoering)
 - Inschrijvers: haal BVP-specialisme in huis
 - Kengetallen en onderbouwing belangrijk
 - Kijk kritisch naar eigen organisatie en ben creatief!
- 



Zouden we het weer zo
doen?

Spark evalueert momenteel...

(maar belangrijk is dat de
opdrachtgever er klaar voor moet zijn)





Spark

Vragen?

EEN WERELD TE WINNEN