

# Innovatief

De wereld verandert snel, ook op het gebied van de Openbare Verlichting. Dit vraagt om nieuwe manieren van aanbesteden. Eén van de vragen die hierbij een belangrijke rol speelt is: **“hoe kunnen risico’s zoveel mogelijk beperkt worden?”**



Daaf de Kok, bureau Licht en Donker Advies, trekker van het kennisnetwerk Maatschappij van OVLNL, en bezig met het ontwikkelen van een Leidraad Inkoop OVL.

Daaf de Kok en Johan Jonker

**V**ergelijk het armatuur anno 2016 eens met een armatuur van 20 jaar geleden. Het toestel bestond toen uit een kap, een spiegel, een lamp en een voorschakelapparaat. Onderdelen die relatief eenvoudig te vervangen waren (als het al stuk ging). En als het hele toestel vervangen moest worden, dan koch je een nieuwe en werd deze aan de lichtmast geïnstalleerd. Eenvoudig, overzichtelijk.

## Geïntegreerd toestel

Het armatuur van nu bestaat niet meer uit enkele onderdelen. Het is een geïntegreerd toestel. Componenten zijn geen standaard meer, en kunnen veelal niet meer op locatie vervangen worden. Indien het toestel onvoldoende functioneert, dient het vaak in zijn geheel te worden vervangen. Je kunt niet meer eenvoudig vaststellen waarom het niet functioneert. Hetzelfde type kopen, is niet in alle gevallen mogelijk, omdat het toestel vaak niet meer te verkrijgen is. Een nieuw type uitzoeken is een klus, want het aantal leveranciers en aangeboden toestellen is explosief gegroeid.

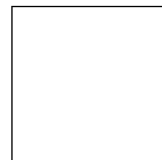
## Nieuwe vraagstukken

Deze veranderingen brengen nieuwe vraagstukken

met zich mee. Bijvoorbeeld wanneer je als gemeente een substantieel aantal armaturen moet vervangen. De wens is om een eenduidig straatbeeld te krijgen over een periode van minimaal 20 jaar. Maar hoe kies je zo'n armatuur en wellicht misschien net zo belangrijk: van wie koop ik dat? Hoe zorg je ervoor dat de functionaliteit van het toestel 20 jaar gegarandeerd is, zoals dat veelal het geval was bij de toestellen van 20 jaar terug?

## Risicobeperking

Johan Jonker van de gemeente Dordrecht ging op zoek naar antwoorden. Op basis van verschillende criteria werd er een selectie gemaakt van 20 armaturen voor verschillende wegprofielen, die in aanmerking kwamen voor toepassing binnen de gemeente Dordrecht. Het ging daarbij met name om het gewenste lichtprofiel en de kwaliteit van het armatuur. Daarna volgde een pilot aanbesteding. Kwaliteitscriteria zijn getoetst bij een onafhankelijk laboratorium en het gunningscriterium was de beste prijs/energieprestatie. Na de toets in het laboratorium werd er een voorlopige keus gemaakt voor drie armaturen ieder voor een eigen wegprofiel. Deze procedure op zich was al een waardevol leerproces.



# aanbesteden



Johan Jonker, beheerder openbare verlichting bij de gemeente Dordrecht, actief voor IGOV en OVLNL, lid werkgroep led programma van eisen. Johan ontving tijdens het Ruimte en Licht Festival op 17 november jl in Eindhoven uit handen van Arthur Klink het IGOV-speldje.

Met de producenten dienden vervolgens afspraken te worden gemaakt over levering en garanties. Echter: welke keuzes maak je hierin, waar liggen de grenzen? Kun je afspraken maken over de totale levensduur van 20 tot 25 jaar? Wat is redelijk? Tot hoe ver kun je gaan? En: welke zekerheden kunnen en willen de leveranciers bieden en wat is hun toezegging vervolgens waard?

## Aanbesteding ongeldig

Omdat er door de optimalisatie van het garantiedocument wezenlijke aanpassingen werden doorgevoerd ten opzichte van het aanbestedingsstuk werd de aanbesteding in Dordrecht ongeldig. Het voordeel voor de gemeente was dat zo meer tijd vrijkwam om de documenten verder te optimaliseren voor het vervolg van het traject. Al met al is deze Dordtse exercitie in innovatief aanbesteden een zoektocht met hindernissen en met vooral ook heel veel leerpunten, die niet alleen waardevol zijn voor Dordrecht maar ook voor andere gemeenten.

## Risico's terugdringen

Je kunt je afvragen of een overeenkomst met een le-

verancier het enige en meest geëigend middel is. Wellicht is het mogelijk om de voorziene risico's op andere manieren terug te dringen. Je kunt de aankopen spreiden, je kunt meerdere leveranciers kiezen, een marktconsultatie doen, de solvabiliteit van de producent opvragen, meer functioneel specificeren, etc. Voor de technische prestaties kun je terugvallen op de onderzoeken en testen, die door gecertificeerde laboratoria zijn uitgevoerd en gerapporteerd. Deze kun je opvragen en controleren op prestatie, eenduidigheid en volledigheid. Kortom: er is veel mogelijk. Maar kun je het daarmee ook werkelijk dichttimmeren?

## Leverancier

Bij een uitgebreid getest toestel heb je wellicht iets gekocht wat volgens deze testen voldoet aan jouw technische eisen. Maar dat zegt nog niets over de leverancier. Hoe gaat deze om met de levering van componenten die stuk gaan? Wat zijn de leveringsvoorwaarden en hoe heeft hij dat met andere ketenpartners afgestemd? Is er een R&D afdeling voor specifieke gevallen en hoe is de service ingericht? Allemaal vragen die net zo goed de kwaliteit beïnvloeden als het toestel zelf.

## Benoem KPI's

De zoektocht naar goede oplossingen is nog niet ten einde. Verschillende personen zijn er op werkgroepniveau mee bezig. Van belang is in elk geval dat je vooraf nadenkt over welke kritische prestatie indicatoren (KPI's) in jouw situatie van belang zijn. Benoem deze en neem ze op in je overeenkomst. Van groot belang is dan wel dat je inspecties uitgevoerd en de prestaties toetst. En dat, bij het niet voldoen, de aanbieder hier op aangesproken wordt. □