



Den Haag

# Innovatief aanbesteden

Smart City / Living Lab Scheveningen

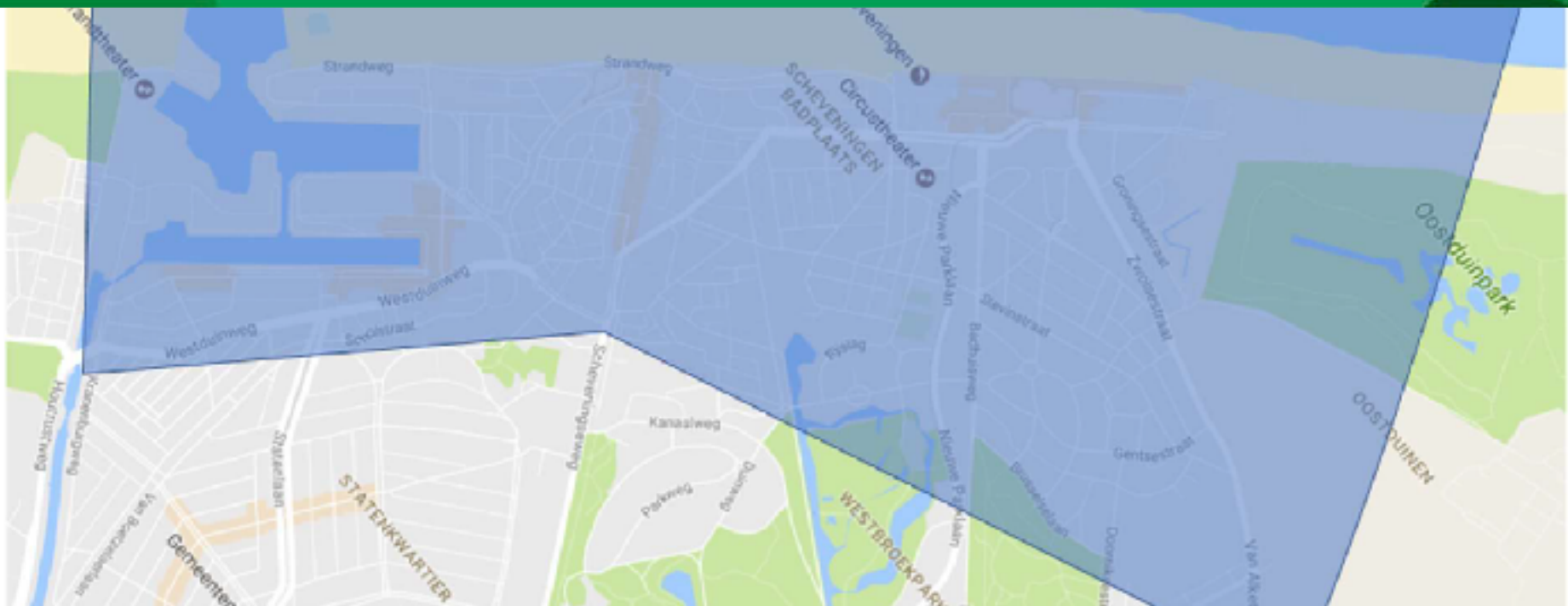
Menno Paats / Brian Benjamin



Den Haag

# Smart City / Living Lab

## Een praktijkvoorbeeld in Scheveningen



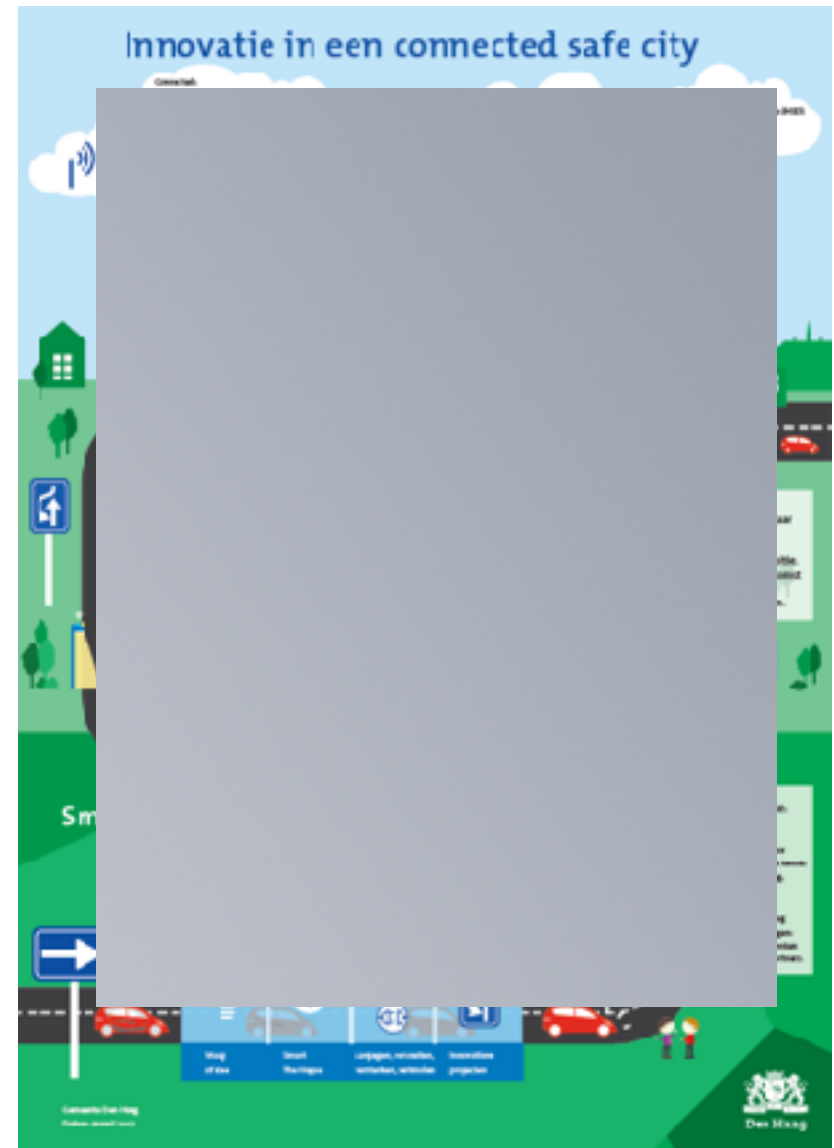
# Inhoud

1. Wat is de ambitie van Smart City / Living Lab Scheveningen?
2. Welke route is er qua inkoop en aanbesteding afgelegd?
3. Welk contract is er gesloten?
4. 'lessons learned'?

Bij dit alles de vraag: *Waarom?* - *interactief*

# Ambitie Smart City / LLS

- Programma: Smart The Hague
  - Inzetten van:
    - Technologie, en
    - Innovatie
  - Voor de aanpak van:
    - Maatschappelijke, en
    - Economische opgaven
- Project: Living Lab Scheveningen
  - slimme infrastructuur met openbare verlichting als basis



# Ambitie Smart City / Living Lab Scheveningen

- Doel: Geef de stad een infrastructuur van de toekomst
- Kenmerken:
  - Systeminnovatie
  - Niet automatisch: niet 'bottom-up', niet wachten op 'de marktpartijen'
  - Grote financieringsbehoefte
  - Resultaat, rendement onzeker
  - Grote sturingsbehoefte
  - Publiek-Private samenwerking
- Middel: Living Lab Scheveningen
  - Ontwikkel een kleine Smart City Infrastructuur, op voldoende schaal
  - Beproof de maatschappelijk, technische èn economische haalbaarheid

# Ambitie Smart City / Living Lab Scheveningen

- Visie? Visualisatie?
- Filmpje
  - Onzichtbaar Nederland, aflevering 1 (17 november 2016)

vanaf 32 min 50 sec tot 35 min 00 sec

[https://www.npostart.nl/onzichtbaar-nederland/17-11-2016/VPWON\\_1241864](https://www.npostart.nl/onzichtbaar-nederland/17-11-2016/VPWON_1241864)

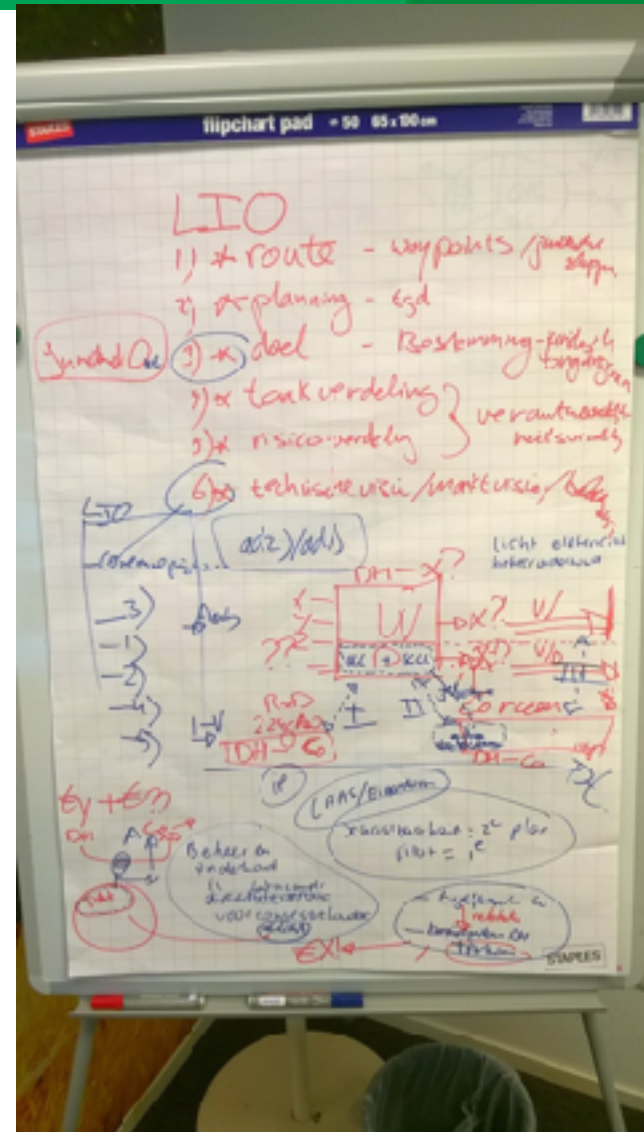
<https://www.youtube.com/watch?v=X5Vio9dyJuk>

# Route inkoop & aanbesteding

- Vertrekpunt:
  - Meetings met marktpartijen (2015)
  - Partijen / 'consortium' die pro-actief mee wilden denken (begin 2016), anderen geen interesse (geen 'formele' marktconsultatie)
- Inkoop- en aanbestedingsroute 1: (begin 2016)
  - Innovatief Partnerschap
  - Beperkingen: tijd, geld, bestuur, 'De Kust Gezond' => alternatief?
- Inkoop- en aanbestedingsroute 2: (zomer 2016)
  - Concessie => toetsing?
  - Verzoek aan 'consortium' voor een uitgewerkt voorstel

# Route inkoop & aanbesteding

- Inkoop- en aanbestedingsroute 3: (september-december 2016)
  - combinaties aanbesteden en onderhands gunnen => draagvlak marktpartijen?
  - R&D-contract onderhands -> aanbesteden realisatie -> concessie exploitatie onderhands
  - Plan B: alsnog het geheel zelf in de markt zetten als gemeente. Echter:
    - Tijd tikt door / veel tijd en energie (en geld) al geïnvesteerd;
    - Commitment marktpartijen lijkt er te komen.



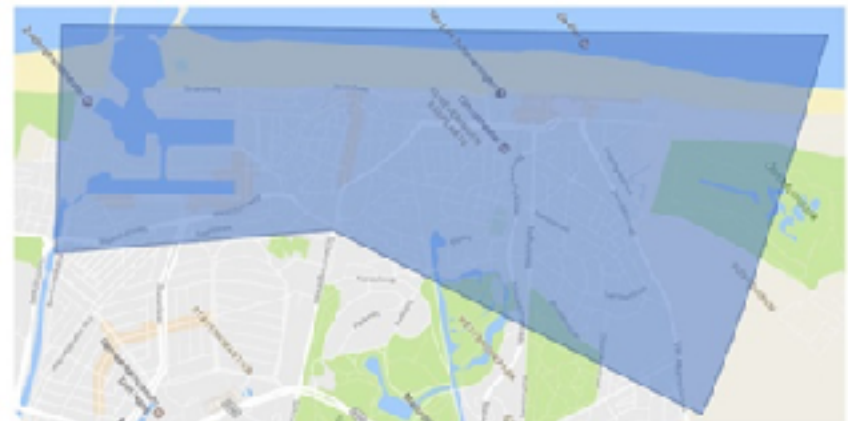


# Route inkoop & aanbesteding

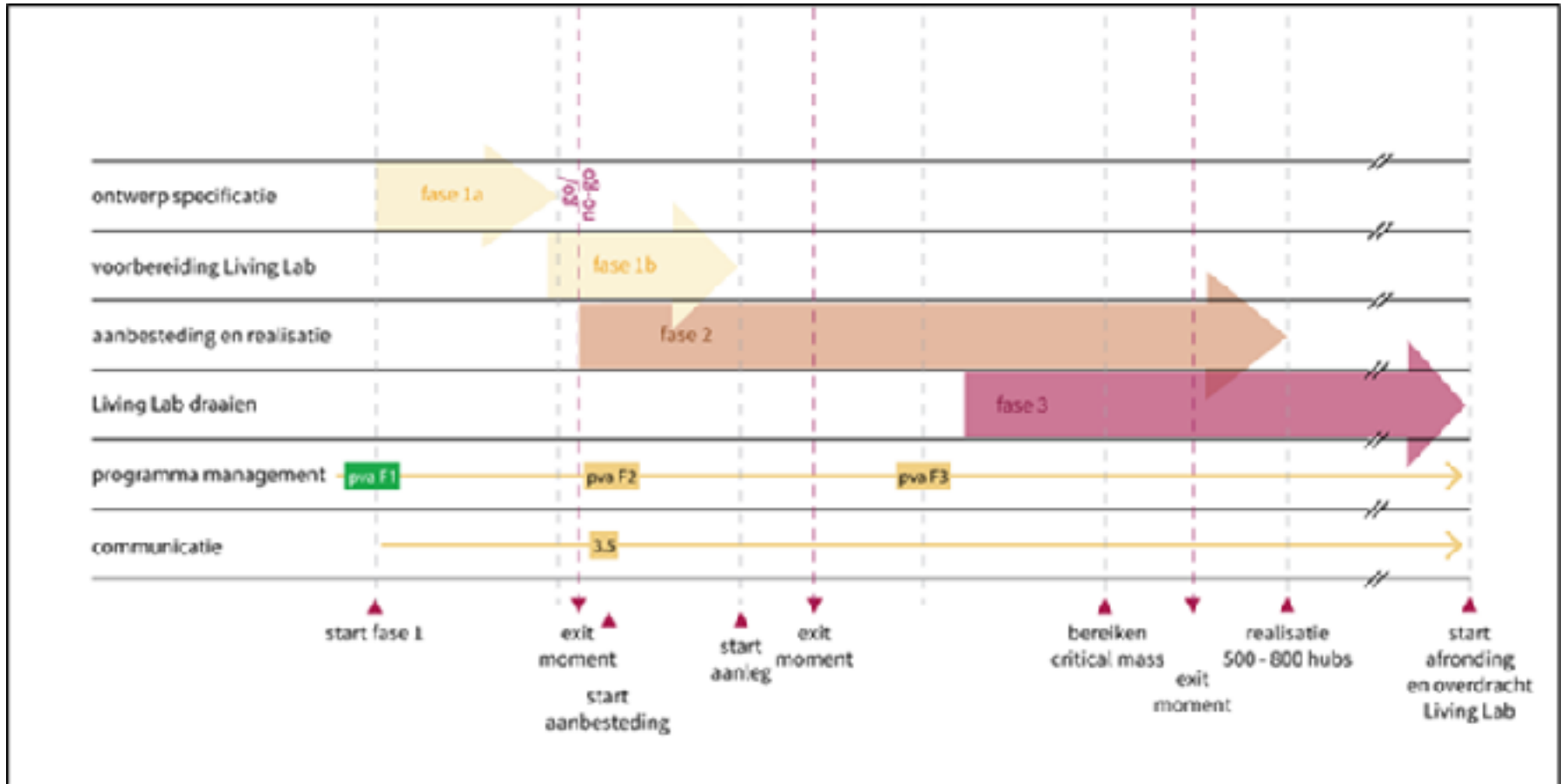
- Bijstelling doelen / harmoniseren intenties (december 2016)
- Inkoop- en aanbestedingsroute 4: (januari 2017 – maart 2017)
  - ‘juridisch ontwerp’ R&D-opdracht beschreven en afgesproken
  - ‘zuivere’ R&D-opdracht ex art. 2.24, sub g, Aw:
    - objectief gekwalificeerd onderzoek ex art. 14 richtlijn;
    - deling kosten/risico’s;
    - deling baten (intellectueel eigendom);
  - aankondiging vrijwillige transparantie vooraf ex art. 4.16 lid 1 Aw
  - drie fasen: 1. Specificaties (PvE); 2. aanbesteding realisatie;  
3. onderzoeksmatige/experimentele exploitatie totdat.....
  - vierde fase: commerciële exploitatie = out of scope geplaatst

# Contract

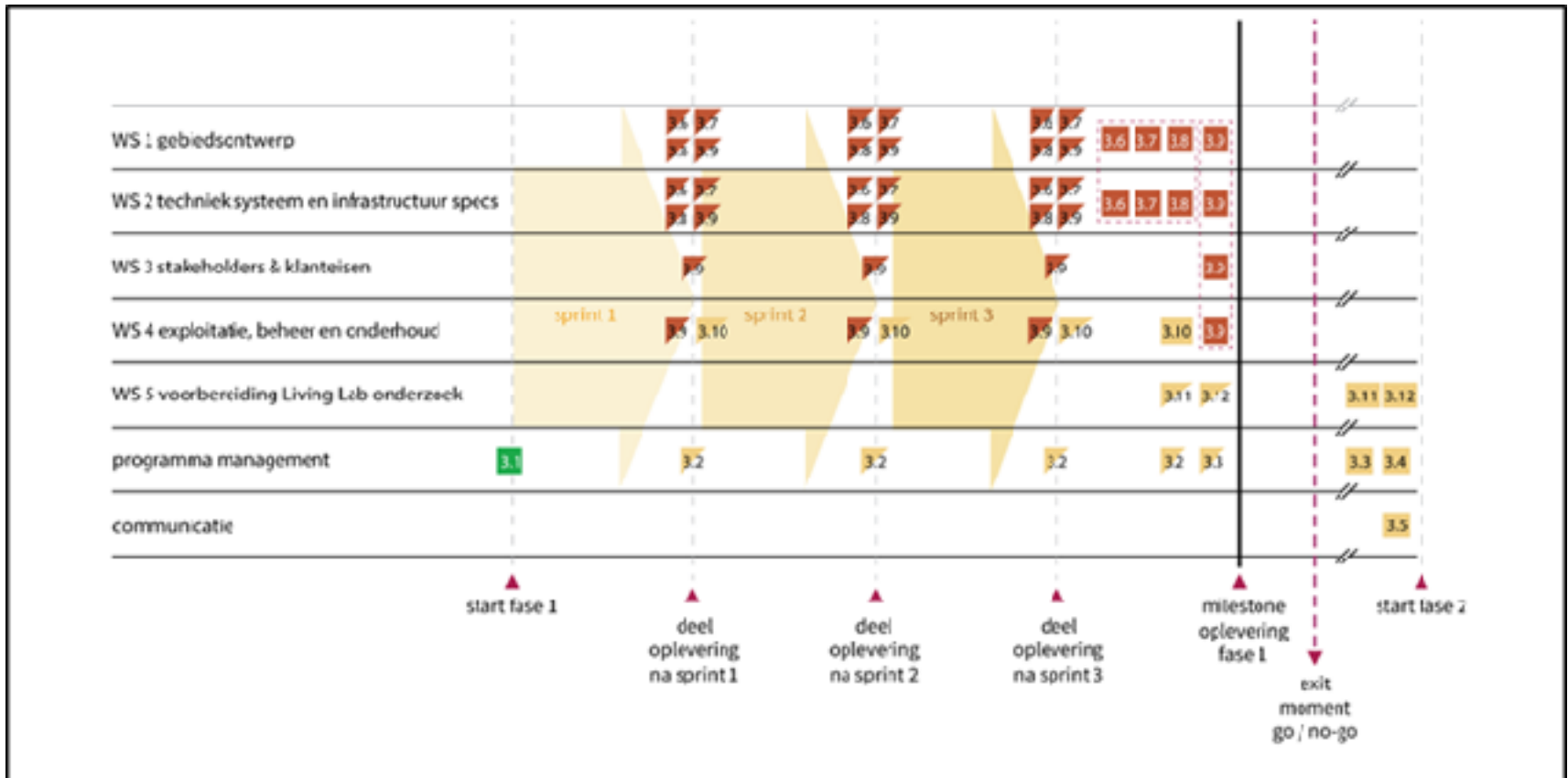
- Met één partij contract gesloten: Eneco (persbericht 13 november 2017)
- Samenwerkingsovereenkomst / opdrachtgever-opdrachtnemerrelatie
- Fasering I, II en III (voorbereiding; realisatie; LLS-exploitatie)
- Exitmoment na Fase I, voor/bij start Fase II
- Open acces infrastructuur
- In bijlagen: Opdrachtomschrijving met 'deliverables' & Betaalschema
- Kostenverdeling 40/60
- Intellectueel eigendom bij gemeente
- Gebruiksrecht onbeperkt bij
- Kostenverdeling 40/60
- Inclusief beheer en onderhoud



# Contract



# Contract



# 'lessons learned' bij innovatie

- Neem ruim voldoende tijd om eerst met marktpartijen tezamen de vraag te verkennen voordat er aan antwoorden wordt gesleuteld;
- En vergeet daarbij niet ruim aandacht te geven aan de randvoorwaarden op het gebied van 'governance', kennis, mandaat/draagvlak, geld, wet- & regelgeving etc.;
- Eis aan beide/alle zijden de inzet van gekwalificeerde juristen;
- Eis juridisch committment aan de marktzijde (onderling);
- als de (pre-contractuele) fase te lang duurt verlies je momentum en komen de verhoudingen onder druk te staan. Accepteer de grenzen van het mededingingsrecht. Knippen?;
- Betaal voor de eventueel aanwezige procesbegeleiding en adviseurs en laat hen niet risico-dragend participeren/investeren;

## 'lessons learned' bij innovatie

- Kies ervoor om beiden (OG en ON) te investeren, zodat gelijkgerichte belangen ontstaan;
- Let op de paradox: hoe nieuwer het product en hoe nieuwer de markt, hoe meer je enerzijds behoefte hebt om het eindplaatje voldoende concreet te kunnen schetsen om te laten dienen als besliskader voor de inrichting van het project;
- Doe een R&D-traject alleen:
  - Als zowel het 'product', als de 'markt' nieuw zijn;
  - Als het de marktpartijen telkens heel duidelijk gemaakt wordt dat er geen winst gemaakt mag worden en dat er geen garanties gegeven kunnen worden dat tenminste de kosten worden terugverdiend.

# Vragen?