

## Twaalf tips voor een succesvolle aanbesteding van ANPR – gemeente Haarlem e.a.

### Het probleem

“Het aanbesteden van een ANPR-systeem is ingewikkeld, om allerlei redenen. Het is een complex systeem met vele facetten en de technologische ontwikkelingen gaan snel, waardoor kennis snel verouderd. Er is meestal sprake van vele stakeholders, belangen en verantwoordelijkheden. En veel randzaken moeten op tijd geregeld zijn ten tijde van de aanbesteding. We geven twaalf tips op basis van opgedane ervaringen en geleerde lessen in meerdere gemeenten, die kunnen bijdragen aan een succesvol project- en procesmanagement.”

### De Tips

1. “Start op tijd met het hele traject en begin met het opstellen van de **aanbestedingsstrategie**. Hierin worden het team en de cruciale data beschreven. Hiermee borg je de beschikbaarheid van cruciale interne stakeholders, zoals ICT en juridische zaken. Daarnaast leg je een groot deel van de inkoopstrategie vast, aan de hand van de financiële omvang van de opdracht. Onderschat het inhoudelijke traject om te komen tot de uiteindelijke aanbesteding niet. Zorg voor de juiste volgorde in de oplevering van de producten.
2. Een **marktconsultatie** kan inzicht geven in de financiële omvang. Het aanbestedingstraject (onderhands, openbaar, of Europees) is met name afhankelijk van het aantal te realiseren camera's en de looptijd van het contract. Hoe hoger de contractwaarde, hoe langer de aanbestedingsprocedure zal duren. Veel gemeenten kiezen voor een SaaS-oplossing (Software as a Service), waarbij de dienstverlening wordt ingekocht.
3. Denk goed na over de gewenste **contractduur**. Een langere vastgelegde periode is prettig omdat je niet snel opnieuw hoeft aan te besteden en de camera's over een langere periode kunnen worden afgeschreven; dat is goedkoper. Aan de andere kant vereist een lange contractduur eerder een Europees aanbestedingstraject. Ook is het dan lastiger om gedurende de looptijd van het contract mee te bewegen met ontwikkelingen op het gebied van techniek, privacy en beveiliging.
4. Bepaal wat, naast de prijs, redelijke **gunningscriteria** kunnen zijn voor de Economisch Meest Voordelige Inschrijving (**EMVI**). Ga na wat voor plannen (implementatieplan, exitplan) je wilt vragen en welke specificaties voor hard- en software. En ook hoe je de inschrijvingen daarop gaat beoordelen.
5. Zorg voor een duidelijke beschrijving van de **ICT-architectuur** waar de aanbieders op moeten aansluiten. Aan welke eisen moeten de koppelingen voldoen, zowel qua techniek als qua privacy?
6. Maak meteen aan het begin van het project alle mogelijke **keuzes inzichtelijk**. Denk onder meer aan het aantal camera's, de locaties, vast of roulerend, loopduur contract, accu of vaste aansluiting en de netwerkeisen. Bepaal de eisen zoveel mogelijk op basis van de doelen die je wilt bereiken. Bijvoorbeeld: welke verkeersstromen wil je in beeld hebben, welk betrouwbaarheidspercentage verlang je bij het uitlezen van beelden?
7. Maak ook inzichtelijk welke **stakeholders** voor deze keuzes verantwoordelijk zijn. Haak tijdig de juiste mensen aan, ook als hun rol binnen de aanbesteding bescheiden is.
8. Houd waar mogelijk rekening met (toekomstige) **beleidsmatige raakvlakken**: denk aan andere verkeersregels die ook met camera's kunnen worden gehandhaafd. Haak daar zoveel mogelijk bij aan en zorg ervoor dat het contract daarvoor ook ruimte biedt.
9. Vraag inschrijvers bij inschrijving een prijs af te geven op een **prijsinvulformulier**, zodat prijzen één op één vergeleken kunnen worden. Neem hierin ook optionele kosten mee, zoals beugels,

masten en bekabeling, en eventueel kosten voor roulaties van camera's. Op deze manier voorkom je achteraf ondoorzichtige meerkosten.

10. Bedenk vooraf of je een **boeteclausule** wilt opnemen in de SLA (Service Level Agreement) voor het niet halen van cruciale data- of prestatieverplichtingen. Het is ook mogelijk om een SLA bij de aanbieders uit te vragen en te beoordelen. De wijze van beoordeling dient uiteraard vooraf te worden beschreven in de aanbestedingsleidraad.
11. Benut de expertise van de aanbieders: beschrijf niet alle eisen in detail maar vraag waar mogelijk **functioneel** uit. Vraag bij het leasen van camera's om een prestatieverplichting, waaronder van de *uptime*. Dat werkt beter dan het uitvragen van een gedetailleerd functioneel eisenpakket.
12. En tot slot: neem de tijd en werk **zorgvuldig**. Haastwerk aan de voorkant is bijna een garantie voor vertraging aan de achterkant."