

Marktconsultatieverslag

‘Onderhoud parkeerapparatuur’

Kenmerk: 244882

Gemeente Utrecht

Interne Bedrijven Inkoop

Postadres Postbus 10080, 3505 AB Utrecht

Bezoekadres Stadsplateau 1, 3521 AZ Utrecht

Telefoon 030-286 05 55

E-mail inkoop@Utrecht.nl

Op basis van de marktconsultatie komt de gemeente tot de conclusie dat mededinging om technische redenen niet mogelijk is. Daarom is de gemeente genoodzaakt de opdracht en overeenkomst af te sluiten door middel van de Onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande aankondiging (AW, artikel 2.32 lid b).

Centrale vragen

1. *Wat voor mogelijkheden bestaan er om verschillende soft- en hardwaresystemen, licenties en/of managementsystemen met elkaar te integreren?*
 - Het rechtstreeks koppelen van apparatuur van een ander fabricaat is niet mogelijk.
 - Leveranciers maken oplossing op hun eigen software, en hebben weinig kennis van de software van een ander.
 - Op het gebied van software zijn wel vaak koppelingen mogelijk (API koppelingen). Over verschillende systemen heen bestaan er ook mogelijkheden tot koppeling.
 - Integratie op source code niveau kan onder géén enkele mogelijkheid. Om onderhoud te doen aan parkeerapparatuur heb je sources codes nodig, die partijen niet graag vrijgeven. Zelfs met de source codes is het vrijwel onmogelijk voor een derde partij om onderhoud op software te doen.
 - Preventief onderhoud aan hardware is voor geen enkele marktpartij een probleem mits de juiste instructies en richtlijnen beschikbaar zijn. Probleem zit in het correctieve deel. Adaptief onderhoud is heel lastig op parkeersystemen van een andere leverancier.
2. *Welke manieren zijn er om alle data op één centrale locatie te organiseren? Hoe staat de markt tegenover het hanteren van verschillende systemen op verschillende parkeerlocaties? In welk geval willen we data centraliseren en wanneer dient data gescheiden te blijven per parkeerlocatie?*
 - Bepaalde informatie wordt naar een open-source procesbewakingsprogramma gestuurd. Deze vormt van data van verschillende leveranciers één rapport.
 - Alle data die het PMS-systeem levert kan ontsloten worden. Alle leveranciers kunnen hierop aangesloten worden. Zo kan alles dus gekoppeld worden in een centraal pakket.
3. *Wat is uw visie op het aantal onderhoudscontracten dat wij dienen uit te vragen in de aanbesteding? Is er behoefte aan één overkoepelend contract of zijn er meerdere contracten nodig? Waarom?*
 - Niet elke parkeergelegenheid hoeft per se onder hetzelfde onderhoudscontract te vallen. Sommige locaties hebben meer aandacht nodig dan anderen. Het kan dus lonen om steeds meer locatie-specifieke contactuele afspraken te maken.
 - Probeer afspraken per locatie zoveel mogelijk hetzelfde te houden, maar maak wel afspraken over variaties in urgentieniveau / responsetijd per locatie en de benodigde responstijden.
 - Maak één (raam)contract, met eventueel meerdere leveranciers als die mogelijk is, en maak hierin bovenstaande afspraken. Definieer hierin ook wat productieverstorende storingen, of urgente situaties zijn. Zo kun je vanuit een contract beoordelen hoe intensief je per situatie moet handelen.
 - Wel dient ervoor gezorgd te worden dat een monteur niet gaat twijfelen binnen hoeveel uur hij iets opgelost dient te hebben.
4. *Op welke wijze kunnen wij de gebruiksvriendelijkheid voor de parkeerder in een eventuele aanbesteding zo vormgeven dat wij kunnen kiezen voor een leverancier die hier maximaal aan bijdraagt?*
 - Betreffende partij dient het beschikbaarheidspercentage zo hoog mogelijk te garanderen. Dit zorgt voor een hoge gebruikerstevredenheid en dus gebruiksvriendelijkheid. De definitie van beschikbaarheid dient op voorhand goed gedefinieerd te worden.

- Op dit moment is er geen manier om te beoordelen of het percentage waarin het systeem niet beschikbaar is geweest productieverstorend is geweest of niet.
 - Een andere manier om dit vorm te geven is te investeren in de beheerder. Door de beheerder zo capabel mogelijk te maken om storingen en andere reparaties zelf op te lossen borg je dit. Storingen zouden zij 9 van de 10 keer zelf moeten kunnen oplossen.
5. *Wat voor maatregelen zijn er mogelijk om de kosten van onderhoud te verlagen? Hoe kan de gemeente hieraan bijdragen? Innovatieve ideeën worden hierbij aangemoedigd.*
- Hierbij is het belangrijk om naar de Total Cost of Ownership te kijken. Hoe intensief wordt het systeem gebruikt? Heel belangrijke informatie voor de belasting van je apparatuur.
 - Grootste uitdaging bij aanbestedingen is dat prijs al snel doorslaggevend is en hierdoor ten koste gaat van de kwaliteit. Terwijl een partnership voor nu en de lange termijn de gemeente meer oplevert dan puur te sturen op kosten.
 - Door gradaties aan te brengen in hoeveel onderhoud elke garage nodig heeft kun je kosten besparen op het plegen van onnodig onderhoud.
 - Vraag de leverancier om vervangende onderdelen klaar te hebben staan, zodat binnen één dag een oplossing geleverd kan worden in het geval een monteur iets tegenkomt dat hij niet gelijk kan repareren.
 - Relevantie van hardware gaat hard achteruit, dus probeer hier minder op te focussen om onderhoudskosten te verminderen.
6. *Welke mogelijkheden ziet u om de gedwongen afhankelijkheid van één parkeeroplossing te voorkomen?*
- Als je de markt gaat bekijken op een manier waarbij hardware geen rol speelt ontstaat er een andere dynamiek waarbij gedwongen afhankelijkheid verdwijnt.
 - Investeren in de eigen technische dienst / beheerders en hen zelf preventief onderhoud te laten uitvoeren.
 - Een globale uitvraag doen voor de lange termijn. Dit kan over een aantal jaar, als er meer afgeschreven is op de huidige apparatuur, een optie zijn.
 - Een traject starten waarbij meerdere leveranciers geselecteerd worden binnen een mantelovereenkomst. Elke vernieuwing of vervanging wordt dan bij deze mantelpartijen belegd, met optimale marktwerking als gevolg.
 - Gesprek aangaan met andere gemeenten om te kijken hoe zij hiermee omgaan.

Overige vragen

Hoe gaat de gemeente het onderscheid maken tussen abonneementhouders en kortparkeerders in garages?

- Dynamische pooling. Je weet bijvoorbeeld dat er 100 plekken zijn. Je bepaalt een verhouding abonneementhouders / kortparkeerders, bijvoorbeeld 70/30. Dan kun je een marge van 10 houden dat kan switchen van type parkeerplek (abonnement / kort parkeren) om het aantal lege parkeerplekken terug te dringen.
- Op een privéterrein bepaalt exploitant de regels. Als je daar kentekenherkenning wilt invoeren kan dat.
- Is een abonnement een recht met gegarandeerde capaciteit of met een potentiële capaciteit? Op straat heb je recht met potentiële capaciteit. Als je gaat naar recht met gegarandeerde capaciteit moet je parkeerplekken gaan reserveren.

Privacy is erg belangrijk voor de Gemeente Utrecht. Hoe ver zijn jullie met het anonimiseren van kentekens?

- Een deel van de partijen geeft aan dat ze een bepaalde tijd na inrijden kentekens kunnen anonimiseren, maar bij uitrijden nog niet. Dit staat wel op de toekomstige planning.
- Het andere deel van de partijen geeft aan dat het anonimiseren bij uitrijden instelbaar is en aanpasbaar aan de wensen van de klant.