Dialoogsessie 1: Kennismaking en introductie

Kernpunten

Deelnemers wilden ervaringen delen en input geven over hoe de aanbesteding beter kan aansluiten op de praktijk.

Er was behoefte aan meer duidelijkheid over de eisen, doelstellingen en vormgeving van de aanbesteding.

Vragen speelden over het toepassen van certificaten en hoe de samenwerking met de gemeente eruit zou zien.

Belangrijkste inzichten over trends en veranderingen

- Beveiliging moet mensgerichter worden, met meer aandacht voor bewoners en participatie.
- Social Return werd als belangrijk benoemd, evenals het betrekken van buurtbewoners en partners.
- Er is behoefte aan een proactieve samenwerking tussen beveiligingsbedrijven, BOA's en politie.
- Suggesties gingen over het gebruik van een levend handboek en het inzetten van straatcoaches.

Dialoogsessie 2: Ontwikkelingen in de markt

Kernprincipes

De Mens: Beveiliging draait om mensen en mensgerichte benadering.

Samenwerking: Veiligheid is een gezamenlijke inspanning.

Belangrijkste inzichten

- Wens om partnerships te versterken waarin beide partijen profiteren van de samenwerking.
- Behoefte aan meer eerlijkheid en transparantie in aanbestedingen, zonder voorkeursbehandelingen.

Belangrijke voorwaarden zoals:

- Werken zonder onnodige omzeteisen.
- Toepassen van een minimum- en maximumtarief met een prijsplafond.
- Inzet eigen mensen in plaats van onderaannemers.
- Heldere en passende eisen in de aanbesteding.

Dialoogsessie 3: Uurtarief en Budget

Kernpunten

Er werd uitleg gegeven over het strakke budget van de gemeente, gebaseerd op een normbedrag per bewoner.

Marktinput richtte zich op:

- Hoe de scope eruitziet.
- Het maken van onderscheid tussen ervaren en aspirant-beveiligers.
- Inzet van mobiele surveillance en cameratoezicht.
- Flexibiliteit in de aanpak, zoals een onvoorzien post opnemen.
- Focus op kwaliteit boven prijs.

Dialoogsessie 4: Gunnen op Relatie

Belangrijkste inzichten

Deelnemers vonden het belangrijk dat gunning op relatie meetbaar en objectief wordt ingericht.

Suggesties voor de aanpak:

- Inzetten van een plan van aanpak, inclusief een duidelijke prijslijst hoe binnen het budget te blijven.
- Gebruik van maximaal twee referenties van vergelijkbare grootte en complexiteit.
- Klikgesprekken en presentaties vooraf om wederzijdse verwachtingen af te stemmen.
- Social Return als belangrijk element benoemen.
- Werken met een wachtkamerconstructie en duidelijke blauwdrukken over verwachtingen.
- Ideeën over proefdraaien, mystery guests en rollenspellen om de relatie verder te toetsen.
- Objectieve en meetbare beoordelingscriteria ontwikkelen.
- Voorstellen om per jaar een evaluatieplan te hanteren.

Dialoogsessie 5: Presentatie Conceptstukken

Tijdens deze sessie presenteerden wij concepten van de offerteaanvraag en van het inschrijfformulier.
De reacties hierop waren positief en enkele suggesties zijn verwerkt in de stukken.