

Verslag marktconsultatie CBR 100 jaar 16 april 2025

Aanwezig: Bee Agency, Thinc ahead BV, Brand New Live, CAOS, DB-eventmarketing, Out of the Rat Race, We are OVAL, Fijn Events, Obsession, Helder groen, Artifex, Effectgroep B.V., Eventbureau. Vanuit CBR: Irene Heldens, Rogier de Wilde, Ramesh Mangal, Irvy van der Harst, Arletta Delbecque, Daniel Sulaiman, Astrid Rijke.

Opening door Irene en Rogier – welkom, voorstelrondje, programma

Algemene introductie CBR door Irene

Doel van de bijeenkomst: input leveren en meedenken over de beste aanbestedingsvorm

In 2027 bestaat het CBR 100 jaar. De organisatie wil graag stilstaan bij deze bijzondere gebeurtenis en het jubileumjaar gebruiken om de organisatie in- en extern te positioneren in lijn met de strategische koers. Daarnaast wil het CBR het 100-jarig jubileum natuurlijk ook vieren: met collega's én met de omgeving. Daarvoor vragen we een interne en externe communicatiestrategie met een vertaling naar beeld, uitingen en middelen.

Een goede voorbereiding is het halve werk. Daarom heeft het CBR in een vroeg stadium waarin de ideeën nog niet vast staan een marktconsultatie georganiseerd. Marktpartijen zijn hierbij uitgenodigd om mee te denken over het formuleren en bepalen van de opdracht, zodat een eventuele aanbesteding goed kan worden voorbereid.

Hiermee kunnen we de kwaliteit, snelheid en het beheersbaar houden van de kosten in dit traject sterk verbeteren en het beste uit een aanbesteding halen. In deze sessie wil het CBR ophalen wat er nodig is om de opdracht zo scherp en smart mogelijk te krijgen. Bijvoorbeeld door te onderzoeken of de opdracht zoals we die hier bespreken realistisch is, welke ontwikkelingen er in de markt zijn die we nog niet kennen. En wat de markt nodig heeft om een goede aanbesteding te kunnen doorlopen. We willen graag aan de hand van een aantal onderwerpen en vragen hierover het gesprek met de deelnemers aangaan.

Tijdens deze marktconsultatie heeft het CBR (om richting te geven) een indicatie gegeven van de ideeën die eerder tijdens een interne brainstorm zijn geopperd.

Korte schets van het CBR

Het CBR is een zelfstandig bestuursorgaan (ZBO) met de belangrijke publieke taak: het bevorderen van mobiliteit en verkeersveiligheid in Nederland. We staan midden in de samenleving. We zorgen ervoor dat iedereen zo lang mogelijk veilig aan het verkeer kan deelnemen. Net als veel andere uitvoeringsorganisaties maken we met het CBR de omslag van uitvoerder naar publieke dienstverlener, waarbij we de klant centraal zetten bij de inrichting van onze processen.

We zitten nog volop in die omslag, waarbij het klantbelang leidend is in onze processen, zodat we klaar zijn voor de toekomst. Die ambitie willen we als we 100 jaar zijn ook laten zien.

De vraag van het CBR

Het CBR ziet voor het jubileumjaar in grote lijnen vier pijlers: De strategie is de paraplu waaronder alle elementen van het jubileum samenkomen, waardoor er een consistente lijn is door het jaar heen en we de verschillende doelgroepen kunnen bereiken. 1 september 2027 is de officiële datum van het jubileum. In aanloop willen we het jubileum koppelen aan de interne strategische koers. We willen medewerkers activeren en informeren voor deze koers. Ook ketenpartners als opleiders zijn een belangrijke doelgroep. We willen het jaar ook gebruiken voor het creëren van bijzondere ervaringen, zowel in- als extern (denk daarbij aan event). Daarnaast denkt het CBR ook aan het leveren van een maatschappelijke bijdrage in het kader van het jubileum. Het CBR heeft de ambities (en het budget) nog niet bepaald. De tijdlijn is wel in grote lijnen bepaald. We willen dit jaar de aanbesteding afronden, 2026 als voorbereidingsjaar gebruiken en 2027 het jubileumjaar vieren.

Vragen voor open discussie:

Het beleggen van de opdracht (beleggen bij één of meerdere partijen):

Bureaus: een jubileum wordt vaker gebruikt om strategische communicatie te laden. Strategie en executie kunnen prima bij één bureau belegd worden.

De meesten hebben de capaciteit daarvoor in huis. Verder is het niet ongebruikelijk dat er samenwerking wordt gezocht. Je hebt verschillende specialismen nodig: communicatie, creatie, team, organisatie etc.

Formuleren van de opdracht:

Bureaus: wees extreem concreet (stel KPI's vast) in je wensen en ambities (in het algemeen en per doelgroep). Wanneer ben je blij? Daarnaast is een realistische inschatting van het budget en hoe je het wil verdelen (per deelgebied) essentieel. Maak een taartdiagram per doelgroep en alloceer het budget. Wees tegelijkertijd voorzichtig hoeveel ambities je stelt, dit moet wel in verhouding staan met het budget. Een jubileum biedt ook kansen voor het CBR als werkgever. Houd daar ook rekening mee.

- Geef antwoord op de volgende vragen: Wat wil je nu echt bereiken? Waar sta je op dit moment en waar wil je naartoe als organisatie? Waar ben je al tevreden over en waar heb je nu behoefte aan, ook in de samenwerking. Waar wil je echt het verschil maken? Wie zijn je doelgroepen?

Organisatie: Kan een bureau de organisatie ondersteunen? Bureaus: jazer, dat kan uiteraard in goede afstemming met het CBR. De regie ligt uiteraard bij het CBR. Waarbij de vraag is: welke expertise heeft CBR in huis en welke onderdelen worden uitbesteed. Verder nauwe samenwerking tussen bureau en CBR. Bureau is de coach die het team aanstuurt, maar legt verantwoording af aan het bestuur van het CBR.

Budget: Er is eerst een raming nodig voordat je een advies aan het CBR kan geven. Anders sla je wellicht als bureau de plank mis. Dit is belangrijk voor het verwachtingsmanagement. Ambities zijn enorm, maar je moet wel met een haalbaar budget komen. Een budget geeft richting tussen hout en goud. Met ruimte in het budget kan je net wat andere keuzes maken: iets hoger bereik, net wat creatiever. Een hard budget is niet nodig: van ... tot... geeft al richting.

Overig: Advies vanuit deelnemers: denk ook aan risicomanagement, hoe kan er geanticipeerd worden op toekomstige ontwikkelingen. Wat als er oorlog komt en hoe kan je flexibel blijven? Neem dit soort vragen mee in de aanbesteding. (kan onderscheidend zijn).

Aanbestedingsprocedure

Rogier geeft een toelichting op de ideeën van het CBR over de aanbestedingsprocedure. Met daarbij de vraag welk type de voorkeur heeft van de aanwezigen.

Het CBR denkt aan drie typen aanbesteding

1. Concurrentie gerichte dialoog
2. Best value procurement
3. Prijsvraag

De aanbestedingswet kent een type openbare en niet openbare procedure. Het CBR wil werken met het niet openbare type waarbij alle partijen zich kunnen inschrijven op de selectiefase. Echter zal tijdens deze selectiefase op basis van geschiktheidseisen een selectie gemaakt worden van 3 tot max. 5 partijen waarmee de aanbestedings- en gunningsfase ingegaan wordt. De aanbestedings- en gunningsfase, het niet openbare gedeelte van de procedure, is dan enkel de door het CBR geselecteerde deelnemer. Het CBR wil drie opties toetsen bij de deelnemers.

1. Concurrentie gerichte dialoog (CGD)

In CGD krijg je een uitvraag. Hierin staan voorwaarden, maar nog niet de volledige uitwerking over uit hoe het CBR de definitieve uitvraag gaat inrichten. Vanuit de markt volgt een vraag-en-antwoordgesprek dat het CBR helpt om een beeld te gaan samenstellen. Er zitten een aantal dialoogrondes in om uiteindelijk tot je definitieve uitvraag te komen. Budget wordt onderdeel van het gesprek.

2. Best value procurement

De best value procurement (BVP) is geen officiële Europese aanbestedingsprocedure. Ook hier zou het CBR werken met een niet openbare procedure en dus voorselectie. Dit belast de markt niet te zwaar met de voorselectie van 5 deelnemers, in plaats van een uitvraag doen aan de hele markt.

Centrale uitvraag: zo open mogelijk. Ik wil naar de overkant van het water (niet ik wil een brug of een auto). Partijen doen dan een aanbieding (best geldende prijs), dan volgt beoordeling volgens het risico en kansen dossier, concretiseringsronde en interviews met projectteam en projectmanager. Het is de basis voor een heel open gesprek en biedt veel ruimte voor innovatie. BVP is meer een soort filosofie, niet vaak toegepast, maar biedt wel heel veel ruimte.

Reactie vanuit deelnemers: de dialoog is heel plezierig. Er is vaker contact, het is een betere kennismaking. Als bureau kan je veel creativiteit kwijt en normaliter word je beoordeeld op relatief standaard gunningscriteria.

3. Prijsvraag

Ook hier zou het CBR werken met een niet openbare procedure en dus voorselectie. Een optie zou zijn om een aantal dialoogrondes te voeren alvorens de prijsvraag begint. Het CBR denkt er dan over om een dialoog te voeren met 5 partijen om verder te gaan om de strategie en behoeften verder helder te krijgen.

Iedereen die in de prijsvraag komt, presenteert een visie/strategie met daarbij het concept uitgewerkt op een aantal proefcasussen. Deelnemers krijgen een vergoeding en "verkopen" daarmee het gepresenteerde concept. De procedure bestaat uit een vragenronde gevolgd door een presentatieronde met een jury. Er kan overwogen worden om op basis van feedback en vragen het concept aan te passen. Uiteindelijk is er een definitieve conceptpresentatie met uitwerking van de voorbeelden. Beoordeling op concept en onderdeel prijs kan op een aantal casussen (bijvoorbeeld ontwerp een symposium). Waarbij de prijs per casus vaststaat. Als resultaat van de prijsvraag heeft het CBR het concept gekocht, de winnende partij heeft de gunning gekregen. Het voordeel van deze procedure is dat de aanbestedingswet toestaat dat er een onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande aankondiging mag volgen. Als er een Raamovereenkomst vergeven wordt dan kunnen de voorwaarden bedrag, looptijd etc. per evenement afgesproken worden en vastgelegd worden in een nadere overeenkomst per evenement. Waarbij alles wat bilateraal wordt afgesproken qua het concept past bij het concept. Voorafgaande en gedurende de aanbesteding moeten er afspraken gemaakt worden over boodschap, prijs en de uitwerking van de (casus).

Overige punten m.b.t. aanbesteding

- Belangrijk voor de deelnemers om te weten hoe groot en complex het project wordt, zodat zij kunnen bepalen of zij dit zelf kunnen doen of andere partijen moeten inschakelen. Het CBR zal kijken of er mogelijke deelopdrachten geformuleerd kunnen worden.
- CBR kan nog geen concrete invulling geven, maar wel zo concreet mogelijk zijn in de uitvraag bij de aanbesteding.
- De stappen en onderdelen van de aanbesteding moeten goed omschreven worden.
- Een aanbesteding wordt beoordeeld op de gunningscriteria die benoemd zijn in de uitvraag. Chemie is belangrijk in een samenwerking, maar geen gunningscriterium. In het proces is wel ruimte om elkaar te ontmoeten en verdiepende vragen te stellen.
- Er zijn overeenkomsten tussen CGD en prijsvraag. Er is sprake van een voorselectie van 5 deelnemers. Het verschil is dat er bij een prijsvraag wordt gewerkt met een jury van diverse disciplines uit de organisatie. Bij de concurrentie gerichte dialoog heb je een aantal gesprekken, dan de beoordeling eventueel met een presentatieronde voor verdiepende gesprekken die beoordeeld wordt door een beoordelingscommissie.
- Bij de CDG is er na akkoord eigenlijk geen wijziging meer mogelijk, terwijl flexibiliteit wenselijk omdat dit een langdurig project is. Als dit aan de orde is zal CBR dit eerst juridisch toetsen.
- Afspraken op meer metaniveau zijn wenselijk omdat er anders voor zowel CBR als het bureau weinig flexibiliteit is. Dit spreekt ook van vertrouwen en zorgt voor een werkbaar afsprakenniveau.

- Bij inschrijving voor de aanbesteding wordt door het bureau aangegeven wat de visie is om de doelstelling te behalen, of er bewijslast is van eerdere trajecten als deze, wat is de inhoud en invulling geweest van eerdere projecten. Ook is het belangrijk een gevoel te krijgen van de creatieve slagkracht bij het bureau. Door de uitwerking van een casus kan het CBR voelen en proeven aan welke invulling gedacht wordt. Deze casus voorbeelden kunnen dan als gunningscriteria dienen.
- Bij prijsvraag is het wel een uitdaging om invulling case en begeleiding/ondersteuning CBR en invulling strategie voldoende geborgd te krijgen.
- Bij CGD moet een first en final offer ingediend worden. Dit wordt meegenomen in de beoordeling. Bij de prijsvraag zijn prebid gesprekken te voeren. Hoe kan daarin omgegaan worden met mogelijke wijzigingen? In prijs, aantal deelnemers, andere locatie? Vooraf heel lastig om pricing te geven voor 2027. Vanuit het CBR lopen nu gesprekken met de juristen om te bekijken of die flexibiliteit ingebouwd kan worden in de aanbestedingsprocedure.

Timing aanbesteding

De aanbesteding wordt in 2025 gestart en afgerond. Dit is ruim op tijd om acties voor 2027 te kunnen opstarten en regelen. Met alle voorbereidende acties in 2026 naar aanloop van het jubileumjaar.

Vergoeding

Bij beide varianten is betaling op basis van het voorstel mogelijk. Bij een prijsvraag zijn er richtlijnen dat bij jury-inzet het netjes en proportioneel wordt gevonden dat zowel jury als inschrijvers een vergoeding krijgen, dus dat dit ook van toepassing is op de inschrijvers. Bij CGD is het ook mogelijk dat de bureaus worden betaald.

Plenaire deel is hiermee afgerond. Na de pauze is er gelegenheid geweest om 1 op 1 vragen te stellen in aparte ruimtes.

Afsluiting: de deelnemers gaven aan dat het bijzonder prettig en waardevol te vinden om in een vroeg stadium input te mogen leveren. Volgens hen komt dat de objectiviteit en de transparantie echt ten goede.