

# Bedrijven en overheid vinden elkaar tijdens marktontmoeting



• door Rien Kort

Op 31 mei hield het IGOV Innovatieplatform in samenwerking met de gemeente Amsterdam en het Ministerie van Economische Zaken de Marktontmoeting Innovatieve Openbare Verlichting. Marktpartijen, kennisinstututen en gemeenten kwamen samen om vernieuwende en effectieve manieren te vinden om de veiligheid en leefbaarheid van de openbare ruimte tijdens de nachtelijke uren te verbeteren.

De marktontmoeting is één van de acties uit het landelijke programma Inkoop Innovatie Urgent, dat in het teken staat van het door het ministerie van Economische Zaken geïnitieerde programma Inkoop Innovatie Urgent. “Het programma is bedoeld om onder meer overheden te stimuleren het potentieel van het bedrijfsleven nog beter te benutten. Dat gebeurt onder andere door dergelijke marktontmoetingen te organiseren”, vertelt projectleider Marieke van Putten van Economische Zaken. Volgens haar valt er winst te behalen met slimmere inkoop die is gericht op het vinden van innovatieve oplossingen of door het bieden van ruimte aan marktpartijen en overheden bij het gezamenlijk zoeken naar vernieuwende oplossingen. Naast online mogelijkheden gebeurt dit dus door het houden van innovatiemarkten, zoals in Amsterdam, waarbij concrete projecten en langetermijnwensen van overheden worden besproken. “Het bedrijfsleven kan haar oplossingen, ideeën en mogelijkheden op tafel leggen. Uiteindelijk brengt dit overheden en het bedrijfsleven dichter bij elkaar.”

## Steuntje in de rug

Ondanks het feit dat de overheid belang heeft bij innovaties op belangrijke gebieden zoals openbare verlichting, ziet Van Putten dat vernieuwende concepten niet altijd van de grond komen. “Soms ontbreekt het aan tijd en capaciteit om ideeën en voorstellen concreet te ontplooiën en in

de markt te zetten. Trajecten hebben soms een langere aanlooptijd nodig. Gericht overleg met de markt is dan een factor van belang. Met het organiseren van marktontmoetingen hoopt Van Putten dat dergelijke initiatieven sneller op de rails worden gezet: “Of het nu gaat om de aanschaf van een lantaarnpaal met ICT-toepassingen, een mobiel koelsysteem of het opzetten van een dynamisch verkeersmanagementsysteem: de innovatieve markt moet antwoord kunnen bieden op elk type vraagstuk. Beschouw het als een extra steuntje in de rug.” Ook hoopt hij dat partijen elkaar weten te vinden en elkaar een stapje verder kunnen helpen. Het ondersteunen van individuele projecten, het ontwikkelen van tools en instrumenten om innovaties een kans te geven en het uitbreiden van het onderlinge netwerk zijn voorname uitgangspunten. “Op deze wijze hopen we vanaf bestuurlijke kant draagvlak te creëren voor innovatieve oplossingen en tegelijkertijd de markt te stimuleren.

## Innovatieplatform

Voorzitter Arthur Klink van het IGOV Innovatie Platform beschouwt de marktontmoeting als een goed begin naar een structureel andere manier van werken. “Sinds de oprichting van ons platform in oktober 2012 hebben we al diverse thema’s behandeld op het gebied van innovatie van openbare verlichting. Het ontwikkelen van OVL als serieus beleidsveld en een intensievere samenwerking tus-

sen de leden zijn onze belangrijkste uitgangspunten. De organisatie groeit als kool. Daardoor zijn we in staat om straks belangrijke veranderingen in de markt teweeg te brengen. Daarvoor zijn deze bijeenkomsten dan ook bedoeld.”

## Spanningsveld

Een voordeel van deze bijeenkomsten is dat deelnemende partijen een grondige poging kunnen ondernemen om het aanbod vanuit de markt en de vraag van gemeenten op het gebied van openbare verlichting scherper op elkaar te laten aansluiten. Dat is tot nu niet zonder problemen geweest, stelt beleidsadviseur openbare verlichting Hans Akkerman van de gemeente Amsterdam, tevens verbonden aan de organisatie van de marktontmoeting. Om de noden van de gemeente en de capaciteiten van de leveranciers goed op elkaar af te stemmen, kan de innovatieve markt een nuttige aangelegenheid vormen. “Daarom is het een ideaal platform om onze wensen helder kenbaar te maken en te bekijken hoe de markt dat kan invullen.” Innovatie van het aanbestedingsproces is een ander aandachtspunt dat ook zeker winst kan opleveren, vindt Akkerman: “Wat aanbesteden betreft bestaat er vaak een bepaald spanningsveld. Uit eigen ervaring hebben we bij-

**‘De kleinere spelers kunnen verrassen met frisse en vernieuwende ideeën’**

voorbeeld geleerd dat je een uitvraag niet teveel moet dichttimmeren met een enorme hoeveel aan specificaties en eisen. Bedrijven moeten wel enige ruimte houden om een product te kunnen aanbieden. Anders snijd je iedereen de pas af.”

## Ruimte creëren

Soms is het nodig om marktpartijen meer ruimte te bieden om een innovatieve oplossing tot stand te brengen, aldus Akkerman. “Een verkenning langs diverse fabrikanten heeft dan de voorkeur, maar het huidige aanbestedingsproces stelt daarbij kaders. Geen enkele partij mag worden uitgesloten of voorgetrokken. Ruimte creëren om met producenten een langetermijnoplossing te ontwikkelen: dat is ook een geschikt thema voor een marktontmoeting.”

## Kleinere partijen

Nast het vinden van oplossingen voor prangende kwesties, is de innovatiemarkt ook een ideale gelegenheid om kennis te maken met kleinere marktpartijen die normaliter niet zo snel opvallen in het speelveld. “De grote, betrouwbare namen weten we wel te vinden, maar er bestaat ook een heel arsenaal met kleinere spelers, die kunnen verrassen met frisse en vernieuwende ideeën. Het platform moet daarom ook meer zichtbaarheid geven aan deze groep ondernemers.”

## CO<sub>2</sub>-uitstoot en Smart Light

Duurzaamheidsadviseur Jeroen van der Waal van de gemeente Amsterdam hoopt dat de marktontmoeting duurzame inkoop in de hand gaat werken. “Inzet voor Amsterdam is te komen tot oplossingen die kunnen leiden tot een verlaging van de kosten en de reductie van CO<sub>2</sub>-uitstoot. Ook kan Amsterdam een proeftuin bieden voor nieuwe ontwikkelingen.” Hij verwacht dat innovatie niet alleen op het gebied van de techniek, maar ook in de inkoop mogelijk is. “Het inkoopproces kan soms een zeer ingewikkelde aangelegenheid zijn. Neem bijvoorbeeld ons Smart Light-project. Hierbij wordt bekeken of lichtinstallaties een multifunctioneel karakter kan worden aangemeten. Een mast zou ook dienst kunnen doen als oplaadpaal voor elektrische auto’s, worden ingezet bij het meten van de luchtkwaliteit of worden gebruikt voor het vermelden van reclameboodschappen of wegbewijzing.” Omdat een lichtinstallatie in dat geval meer functies binnen de openbare ruimte omvat, moeten er ook meer partijen binnen de gemeente bij worden betrokken. Dat maakt het complex om dit soort trajecten uit te zetten naar de markt. Daarvan zijn leveranciers zich lang niet altijd bewust.”

## Financiële positie gemeenten

Ook de huidige financiële positie van gemeenten weegt mee in de afweging om over te gaan op innovatie, want in deze tijd staat het gemeentelijk budget onder druk. Er wordt dus scherp gelet op wat er wordt uitgegeven. “De vraag is daarbij of bepaalde ambities kunnen worden waargemaakt met het beschikbare geld. Ook op dat vlak is er behoefte aan vernieuwing. Er is een creatieve blik nodig om ervoor te zorgen dat maatschappelijke doeleinden behaald blijven. Wellicht kan dat door het opstellen van prestatiecontacten, waarbij de markt de innovatie- en beheerskosten voor zijn rekening neemt. De vraag is uiteraard of bedrijven een dergelijke financiële constructie aankan durven.”

## Opmaat

Via de marktontmoetingen kan worden bekeken of dit soort plannen potentie hebben of niet. Gemeenten krijgen een kans om zich daarbij goed op de hoogte te stellen van de nieuwste ontwikkelingen, innovaties of producten en kunnen hun toekomstig beleid hierop afstellen. “Een marktontmoeting kan dienen als platform voor marktconsultatie bij een aantal inkooptrajecten. Feitelijk is ons een verkenningsronde langs aanwezige bedrijven en kennisinstututen gegund. Daarbij is er ruimte om vrijelijk te praten, zonder dat er meteen een concreet initiatief uit moet voortvloeien.” Van der Waal hoopt dat deze eerste marktontmoeting een opmaat is voor meer netwerkmomenten in Nederland. Amsterdam is één van de voortrekkers naar wat moet uitgroeien tot een landelijk gebeuren. “Het is dus niet de bedoeling dat het bij een op zichzelf staand congres blijft. Willen we de innovatie in de markt kunnen bijbenen, dan lijkt dit initiatief me een must.”

## IGOV Kort

- IGOV Innovatie Platform borduurt voort op de succesvolle Marktonthoening van 31 mei 2013 en gaat een strategische beleidsnotitie OVL ontwikkelen. Tijdens de finale van de LightChallenge op 3 juli wordt in samenwerking met het ministerie van Economische Zaken een workshop georganiseerd om verdere bouwstenen te ontwikkelen voor deze notitie. Overheden en bedrijfsleven zijn van harte uitgenodigd. Aanmelden kan via [innovatieplatform@igov.nl](mailto:innovatieplatform@igov.nl).
- In Maarn vindt op 25 juni 2013 het IGOV Kenniscafé Armaturen plaats. Aanmelden kan via [kenniscafe@igov.nl](mailto:kenniscafe@igov.nl).
- IGOV heeft haar banden met de VNG verder aangetrokken en is de eerstelijns adviseur van VNG als het gaat over openbare verlichtingsaangelegenheden. Binnenkort wordt dit ook via een VNG ledennieuwsbrief gecommuniceerd.
- Het IGOV Innovatie Platform zal tijdens het NSVV Nationaal Lichtcongres in het najaar aanwezig zijn met een mini-symposium rond een actueel thema voor zowel overheden als OVL-marktpartijen.
- Het IGOV neemt deel aan de werkgroep van DEKRA die het ledkeurmerk voor armaturen verder zal gaan ontwikkelen. Wilt u actief input leveren, dan kunt u die mailen naar [info@igov.nl](mailto:info@igov.nl).