

Samenvatting Marktconsultatie Gebruik Elektrische (deel)auto's Avans Hogeschool

Hoofdstuk 1 Inleiding

Er heeft in maart 2020 een marktconsultatie plaatsgevonden voor de opkomende aanbesteding "Gebruik elektrische (deel)auto's Avans Hogeschool".

Het doel van de marktconsultatie is om Avans inzicht te geven welke mogelijkheden de markt biedt ten aanzien van deze dienstverlening en wat de relevante ontwikkelingen in de markt zijn. Aan de hand van de verkregen inzichten kan Avans de op handen zijnde aanbesteding nader vorm geven en de aan te besteden opdracht formuleren.

Avans Hogeschool benadrukt dat deze marktconsultatie geen onderdeel uitmaakt van de aanbesteding en er geen rechten aan kunnen worden ontleend. Verkregen inzichten uit de marktconsultatie gebruikt Avans Hogeschool (waar relevant) in de aanbestedingsstukken en Programma van Eisen. Avans Hogeschool behoudt zich het recht voor om de inzichten niet of niet volledig te gebruiken.

Proces

De marktconsultatie bestaat uit een schriftelijk en een optioneel mondeling deel.

Schriftelijk deel

Iedere deelnemende partij is gevraagd de gestelde vragen gepubliceerd in Bijlage 1 (Antwoordformulier Marktconsultatie) te beantwoorden. Er is met een goede respons gereageerd op de uitnodiging van de marktconsultatie.

Mondeling deel (optioneel)

Wegens het uitbreken van het Corona-virus in Nederland heeft de optionele mondelinge toelichting op 23 maart 2020 geen doorgang gevonden. Avans heeft voldoende inhoudelijke input opgehaald door middel van de schriftelijke ronde.

Hoofdstuk 2 Vragen en antwoorden

2.1 Wat zouden voor u redenen zijn om niet deel te nemen aan deze opdracht?

- *Financiële haalbaarheid*
- *Gestelde operationele eisen die niet passen in het business model*
- *Boetes op late levering van auto's*
- *Te veel, te specifieke, onduidelijke eisen*
- *Als er een dienst wordt uitgevraagd tegen een zo laag mogelijke prijs waarin er geen ruimte is om innovatieve oplossingen en extra's aan te bieden*

2.2 Welke (financiële) gegevens zijn minimaal nodig om een goed beeld te krijgen van de (omvang van) de opdracht en een gedegen inschrijving te kunnen doen?

- *Aantal te verwachten gebruikers (per locatie)*
- *Aantal te verwachten kilometers*
- *Aantal locaties*
- *Aantal uren gebruik*
- *Gemiddeld aantal kilometers per gebruiker (bijv. per maand)*
- *Uitbreidingsmogelijkheden m.b.t. parkeercapaciteit en laadinfrastructuur*

2.3 Welke ontwikkelingen ziet u binnen elektrisch vervoer gerelateerd aan de opdrachtomschrijving en geformuleerde uitgangspunten?

- *Elektrisch vervoer wordt bereikbaarder, betaalbaarder en steeds meer bestuurders raken ermee bekend.*
- *Bezit van auto's verschuift naar mobiliteit als dienstverlening*
- *Actieradius speelt een rol*
- *Laadinfrastructuur breidt zich uit*
- *Verschuiving van aanbod gedragen diensten naar vraag gestuurd gebruik. Gebruikers hechten steeds meer waarde aan flexibiliteit en aan on-demand beschikbaarheid van vervoer. Het beschikbaar stellen van auto's op een locatie en wachten tot ze gebruikt worden is een achterhaald concept. Er dient ownership te zijn over het gebruik, wie is verantwoordelijk dat medewerkers de deelauto's gaan en blijven gebruiken? Communicatie is cruciaal om de verandering van gedrag voor elkaar te krijgen*
- *Van autogebruik naar MaaS (Mobility as a service)*

2.4 In welke bandbreedte van de opdrachtomschrijving kunt u voorzien? Waar ligt uw kracht?

- *Volledige bandbreedte van de opdrachtomschrijving*

2.5 Welke toevoegingen/wijzigingen wenst u te doen aan de opdrachtomschrijving?

- *Aandacht besteden aan vlootoptimalisatie. Bij de start van het inzetten van een deelauto vloot kan er enkel inschatting gemaakt worden van de benodigde voertuigen. Het daadwerkelijk gebruik kan afwijken zodat de vloot wellicht anders ingezet zou moeten worden.*
- *Combinatie met andere modaliteiten*
- *Gegarandeerde mobiliteit. Dit houdt in dat gebruikers de garantie krijgen op een deelauto als zij van tevoren een reservering maken.*
- *Om de flexibiliteit voor de werknemers te vergroten kan worden toegevoegd dat de ophaallocatie van de auto niet dezelfde locatie hoeft te zijn als de inleverlocatie.*
- *Garantie dat een auto voldoende geladen is voor een reservering, deze verantwoordelijkheid mag bij de opdrachtnemer liggen*
- *Volledig verzorgde implementatie.*

2.7 Wat zijn voor Avans de mogelijkheden om deze dienstverlening op de meest eenvoudige/klantgerichte manier te kunnen aanvragen en gebruiken?

- *Geen gedwongen autokeuze, wensen van Avans staan voorop*

2.8 Wat zijn voor de medewerkers van Avans de mogelijkheden om deze dienstverlening op de meest eenvoudige/klantgerichte manier te kunnen aanvragen en gebruiken?

- *24/7 reserveringssysteem in de App*
- *Automatische sleuteluitgifte*
- *Operationele ontzorging (wassen, onderhoud, schade, reparatie etc)*
- *Laadbeheer*
- *Facturatiesysteem*
- *Managementrapportagemogelijkheden*
- *1 aanspreekpunt 24.7 beschikbaar*
- *Hubs overal in Nederland, niet eerst naar Avans locaties*

2.9 Welke trends en toekomstige ontwikkelingen ziet u ten aanzien van deze dienstverlening op het vlak van innovatie, techniek, duurzaamheid, auto's, software, (strategische) samenwerking? En welke implicaties hebben deze ontwikkelingen voor de dienstverlening?

- *Meer toegankelijke elektrische modellen beschikbaar en de laadinfrastructuur zal zich verder verbeteren*
- *Waterstof zal een grotere rol spelen in de automobiel industrie als geheel.*
- *Mobiliteit als dienstverlening*
- *Hubs in het land om auto's te wisselen*
- *Steeds betere apps*
- *Koppeling met mobiliteitskaartaanbieders*
- *EMaaS (Electric mobility as a service)*

2.10 Hoe ziet het "landschap" qua aanbieders/spelers op de markt eruit in uw branche en welke ontwikkelingen verwacht u daar?

- *Autofabrikanten zetten naast het produceren van auto's ook in op connectiviteit en deelgebruik*
- *Technologiebedrijven bieden tevens mobiliteitsplatformen en apps aan om gebruik te delen en efficiënter met auto's om te gaan*
- *Zakelijke deelauto branche is jong, maar groeiende. Aantal aanbieders neemt toe.*
- *Focus komt meer te liggen op technologische ontwikkelingen en inzet van innovatieve online oplossingen.*
- *Nieuwe specifieke deelautoaanbieders. Dit zijn veelal bedrijven die zich momenteel in een start-up fase bevinden*

2.11 Op welke manier zou u Avans ten aanzien van deze dienstverlening kunnen ontzorgen en faciliteren in de vraag die Avans heeft (o.a. te allen tijde voldoende auto's beschikbaar)?

- *24/7 reserveringssysteem in App*
- *Automatische sleuteluitgifte*
- *Laadbeheer*
- *Operationele ontzorging*
- *Facturatiesysteem*
- *Managementrapportagemogelijkheden*

2.12 Wat is voor u een gewenste implementatietijd bij de start van de overeenkomst?

- *Ongeveer 8 weken (bij beschikbaarheid gewenste voertuigen), maar is voor een gedeelte afhankelijk van het aantal te plaatsen voertuigen en de levertijden vanuit de importeur. Advies is om een implementatieplan op te stellen met Avans samen;*
- *Voor een uitroll op meerdere locaties 6 weken minimale implementatietijd.*
- *8 weken (excl. Levertijd van de auto's)*

2.13 In hoeverre kan er proactief worden meegedacht/samengewerkt in de ambitie en versnelling van Avans ten aanzien van het gebruik van duurzaam vervoer?

- *Er zijn mobiliteitsconsultants die kunnen helpen met het onderzoeken van een breder pakket aan duurzame mobiliteitsoplossingen;*
- *Avans wordt op de hoogte gehouden wet- en regelgeving enerzijds en anderzijds innovatie en technologische ontwikkeling.*

2.14 Om de voortgang, ontwikkeling en de kosten goed in beeld te hebben, vindt Avans een goede rapportage op detailniveau van belang. Een duidelijk kostenplaatje verdeeld naar gebruik (medewerkers/organisatieonderdeel) is hierbij eveneens van belang. In hoeverre is dat realiseerbaar en wat zijn eventueel mogelijkheden ten aanzien van het aanleveren van rapportages of een live portal/dashboard waarop de informatie beschikbaar is?

- *Online rapportage tool is mogelijk. Samenstelling van de gewenste rapportages kan in overleg opgezet worden.*
- *Rapportage en dashboard kan volledig naar wens van de klant worden ingevuld*

2.15 Op welke manier zou Avans de gunningscriteria dienen te omschrijven zodat uw onderscheidend innovatief vermogen tot uiting kan worden gebracht?

- *Partijen uitnodigen voor mondelinge toelichting*
- *Aanbieders vrijheid geven om op hun eigen manier de elektrisch auto's aan te bieden en Avans te overtuigen van de mogelijkheden.*
- *Partnership is belangrijk*
- *Gunningscriterium 'Kwaliteit' zwaar laten meewegen. Implementatieplan en communicatieplan zijn van groot belang voor het doen slagen van de opdracht.*
- *Onderdelen gunningscriterium Kwaliteit: implementatieplan, flexibiliteit van de dienstverlening, gebruikersvriendelijkheid, kwaliteit van het platform*
- *Bodemprijs instellen, bijv. dat de prijs van de inschrijver met de laagste prijs niet meer dan 10% lager mag zijn dan de prijs van een-na-laagste inschrijver.*

2.16 Op welke manier zou Avans "de Prijs" dienen uit te vragen zodat er 'appels met appels' worden vergeleken?

- *Vaste prijs per auto per maand en daarnaast prijs per km. In de km prijs zit ook 24/7 service center support. Het plaatsen van deelauto's heeft voor de aanbieder een aantal vaste kosten die met een vaste prijs per maand gedekt kunnen worden. Daarnaast brengt het gebruik van de deelauto's ook kosten met zich mee. Deze kosten kunnen met de prijs per km gedekt worden.*
- *Onderscheid maken tussen leasetarief van de auto en het gebruikstarief van de deelauto soft/hardware.*
- *Bepaald bedrag per kilometer uitvragen en enkel op kwaliteit wegen. Dan stelt Avans zelf op voorhand het bedrag vast en laat je prijs niet meewegen*
- *Avans komt zelf met een range met een minimale tot maximale prijs per kilometer.*

2.17 Avans streeft ernaar de beste Prijs/Kwaliteitverhouding te bereiken. Wat zou uw advies zijn ten aanzien van de weging tussen Prijs en Kwaliteit in de opkomende aanbesteding?

- *30% prijs, 70% kwaliteit*
- *Advies is om zelf een prijs te bepalen en alles op kwaliteit te laten hangen. Indien hier niet voor wordt gekozen, dan maximaal 25% prijs en 75% kwaliteit.*

2.18 Wat zou u in zijn totaliteit ten aanzien van het Programma van Eisen dat opgesteld gaat worden voor deze dienstverlening willen meegeven aan Avans?

- *Hoe specifieker de eisen, hoe minder aanbieders de dienst kunnen leveren, eisenpakket op hoofdlijnen opstellen.*

- *Het komt vaak voor dat er te veel en niet haalbare eisen worden opgesteld.*
- *Om de duurzaamheidsdoelstellingen te bereiken is het van belang dat men een kwalitatief hoogwaardige service aanbiedt aan de medewerkers, anders gaat men het niet gebruiken.*

2.19 Is een constructie dat medewerkers buiten werktijd en in het weekend privé de auto mogen gebruiken haalbaar en zijn er risico's waar men rekening mee dient te houden?

- *Advies om hier intern beleid over uit te schrijven*
- *Beschikbaarheid van auto's tijdens werktijd in gedachten houden op het moment dat een medewerker bijv. op maandag ziek blijkt te zijn en de auto niet kan terugbrengen*
- *Technisch is dit eenvoudig in te regelen, echter is het huidige fiscale landelijke beleid onvoldoende gunstig om dit aan te bieden aan de eindgebruikers*
- *Door middel van split-billing methode is het voor gebruikers mogelijk om eigen betaalgegevens te koppelen waardoor privé-ritten rechtstreeks bij de medewerker in rekening worden gebracht, zonder tussenkomst van de werkgever. De betalingsstromen worden volledig gescheiden.*

2.21 Waar moet rekening te worden gehouden met betrekking tot AVG en andere privacy aspecten?

- *Ritgegevens alleen inzien door werkgever en medewerkers die daar rechten toe hebben*
- *Onderling geen reserveringen in kunnen zien*
- *Privacystatement vragen aan aanbieders*
- *Niet met open bestanden werken*

2.22 Welke normeringen en certificeringen zijn van belang voor uw branche of volgens u minimaal noodzakelijk? Gelieve bij iedere normering en certificering uitleggen waarom deze van belang zijn

- *ISO 9001*
- *ISO 140001*
- *Lidmaatschap VNA*
- *Aangesloten bij Kifid*
- *ISO 27001 in het kader van beveiliging van informatieverwerking*

2.23 Graag ontvangen uw input/reactie over mogelijk van belang zijnde punten die nog niet aan de orde zijn gekomen in andere vragen en die u wel van belang acht mee te geven.

- *EV100 , wereldwijd zakelijk initiatief dat is gelanceerd door The Climate Group*
- *Stimuleer gedragsverandering, leg het niet op.*