

Verslag marktconsultatie operationele  
dienstvoertuigen t.b.v. de  
veiligheidsregio's en het IFV”

Instituut Fysieke Veiligheid  
Facilitair Dienstencentrum  
Postbus 7112  
2701 AC Zoetermeer  
Zilverstraat 91, Zoetermeer  
www.ifv.nl  
info@ifv.nl  
079 330 46 00

**Colofon**

Titel: Verslag marktconsultatie operationele dienstvoertuigen t.b.v. de veiligheidsregio's en het IFV  
Datum: 11 februari 2020  
Status: Definitief  
Versie: 1.0  
Auteur: Sharanda de Jong  
Projectleider: Micha Vrind

# Voorwoord

Voor u ligt het schriftelijk verslag van de marktconsultatie ten behoeve van de voorgenomen aanbesteding van operationele dienstvoertuigen t.b.v. de veiligheidsregio's en het IFV.

Dit document is met grote zorgvuldigheid opgesteld, mocht u toch nog onvolkomenheden vinden, of van mening zijn dat het gestelde in het voor- of nadeel van bepaalde (typen) marktpartijen werkt, dan dient u dit zo spoedig mogelijk, onverwijld met toelichting aan de projectgroep te melden.

Daarnaast draagt dit document bij aan de kwaliteit, transparantie en eerlijke concurrentiestelling van het project.

De eindgebruiker dient te worden voorzien van nieuwe dienstvoertuigen. De tijdens de marktconsultatie (mogelijk) komende verbetervoorstellen zullen worden besproken in de projectgroep en indien uitvoerbaar verwerkt worden.

# Inhoud

<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>5</b>
1.1	Voorgeschiedenis	5
1.2	Doel van de marktconsultatie	5
1.3	Vormgeving van de marktconsultatie	5
1.4	Doel van dit document	6
<b>2</b>	<b>Uitvraag van de visie van marktpartijen</b>	<b>7</b>
<b>3</b>	<b>Resultaten marktconsultatie</b>	<b>10</b>
<b>4</b>	<b>Conclusies</b>	<b>18</b>

# 1 Inleiding

## 1.1 Voorgeschiedenis

De huidige raamovereenkomst voor de levering van dienstvoertuigen zal 30 september 2020 van rechtswege worden beëindigd.

De veiligheidsregio's en het IFV hebben behoefte aan een (nieuwe) overeenkomst voor de aanschaf van conventioneel operationeel voertuigen voor algemene bedrijfsvoering.

## 1.2 Doel van de marktconsultatie

Het doel van de marktconsultatie was om kennis te verkrijgen van de markt van dienstvoertuigen door o.a.:

- > inzicht te verkrijgen in de trends en ontwikkelingen op de markt en bij de leveranciers in de huidige stand van techniek;
- > eenduidig en objectief informatie vergaren;
- > met de markt te kunnen spiegelen;
- > leveranciers stimuleren om ideeën en oplossingen in te brengen in het kader van de voorbereiding van de Europese aanbesteding;
- > inzicht te verkrijgen in de kosten;
- > een beeld te krijgen van de omvang van de markt; en
- > het kunnen bepalen van een aanbestedingsstrategie.

Daarnaast wenste de projectgroep het concept programma van eisen te toetsen op o.a. haalbaarheid, volledigheid en deugdelijkheid.

Op basis van de verkregen informatie zal de inkoopstrategie bepaald worden, waarna de veiligheidsregio's de keuze maken al dan niet deel te nemen aan de voorgenomen aanbesteding.

## 1.3 Vormgeving van de marktconsultatie

De marktconsultatie verliep digitaal via TenderNed. Dit houdt in dat alle documenten zijn geplaatst op TenderNed en alle informatie tussen het IFV en de markt werd uitgewisseld via TenderNed.

De marktconsultatie is op 14 januari 2020 gepubliceerd op TenderNed met TenderNed kenmerk 251177.

Partijen zijn in de gelegenheid gesteld vragen te stellen over het marktconsultatiedocument. De partijen werd verzocht hun vragen uiterlijk 22 januari 2020 vóór 11:00 uur kenbaar te maken

Alle tijdig en op de juiste wijze ingediende vragen en wijzigingsvoorstellen zijn door het IFV geanonimiseerd beantwoord. Zowel de geanonimiseerde vragen en wijzigingsvoorstellen als de antwoorden zijn door middel van een Nota van Inlichtingen op TenderNed gepubliceerd. De eerste nota van inlichtingen is gepubliceerd op 16 januari 2020. De tweede nota van inlichtingen is gepubliceerd op 27 januari 2020.

Er hebben zich via TenderNed zeven geïnteresseerde partijen gemeld voor één of meerdere onderdelen van de aanbesteding.

## 1.4 Doel van dit document

Dit document heeft als doel om alle op de marktconsultatie gedeelde, relevante informatie schriftelijk vast te leggen en in het kader van een transparante procesvoering met alle belangstellenden te delen. Het document zal als bijlage deel uit maken van het voor de aanbesteding op te stellen Beschrijvend Document.

Dit document is uitdrukkelijk **niet** bedoeld als uitnodiging voor het doen van aanbiedingen.

## 2 Uitvraag van de visie van marktpartijen

Ten behoeve van de marktconsultatie dienstvoertuigen t.b.v. algemene bedrijfsvoering, zijn er diverse vragen opgesteld om zo een goed beeld te krijgen van de laatste ontwikkelingen en mogelijkheden op de markt.

Daarnaast wenste het IFV het concept programma van eisen (bijlage 1) en de scope van de opdracht te toetsen op o.a. haalbaarheid, volledigheid, transparantie, non-discriminatie en deugdelijkheid. Marktpartijen werd hiermee de mogelijkheid geboden om input te leveren op het definitieve programma van eisen en de omvang van de opdracht.

### Vragen m.b.t. uw organisatie

1. A. Wat is uw onderscheidend vermogen zowel qua organisatie als op het gebied van uw dienstverlening?  
B. Hoe vult u uw rol in als hoofdaannemer van de leveringen van turn-key voertuigen?

### Vragen m.b.t. de scope van de opdracht

2. Het IFV hanteert de RAI en RDC segmentindeling voor de verschillende soorten voertuigen. Graag vernemen wij uw visie hierop in relatie tot het realiseren van de doelstellingen.
3. Kan uw organisatie van één merk personenauto's, bedrijfsvoertuigen en 4x4 voertuigen turn-key leveren conform alle genoemde categorieën?

### Vragen m.b.t. het concept programma van eisen

4. Wat is uw algemene reactie op het concept programma van eisen?
5. Kan uw organisatie de genoemde eisen ontwikkelen en leveren?
6. Zijn er eisen opgenomen die naar uw inzicht overbodig zijn omdat bijvoorbeeld de gevraagde functies ook op een andere manier haalbaar zijn? Zo ja, welke en hoe zijn deze haalbaar?
7. Kunt u op basis van het concept programma van eisen aangeven of:
  - a. Er eisen gesteld worden die onnodig beperkend zijn?
  - b. Er eisen gesteld worden die onnodig kostenverhogend zijn?
  - c. Er eisen gesteld worden die onduidelijk zijn?
  - d. Er eisen gesteld worden die om een andere reden niet wenselijk zijn en indien ja, welke?
  - e. Er eisen gesteld worden die discriminerend zijn?
  - f. Er eisen zijn die gemist worden?
8. Kunt u op basis van het concept programma van eisen een prijsindicatie voor de aanschafprijs per uitvoering opgeven?

### Commerciële vragen

9. Hoe is de prijs van het voertuig opgebouwd en welke factoren kunnen de kostprijs en TCO beïnvloeden?

### **Vragen m.b.t. onderhoud en gebruik**

10. Enkele veiligheidsregio's willen zelf het onderhoud uitvoeren in hun eigen werkplaats. Behoort dit tot de mogelijkheden en zo ja:
  - a. welke risico's ziet u?
  - b. hoe verhoudt zich dit tot de garantie op de voertuigen?
  - c. Hoe kunt u een instructie verzorgen voor onderhoudsmonteurs?
11. Indien een deelnemer besluit om onderhoud bij de opdrachtnemer uit te voeren, is het dan mogelijk om naar verschillende servicepunten in de regio's te gaan?
12. Wat zijn toekomstige ontwikkelingen op het gebied van onderhoud?
13. Kunnen ADAS-systemen uitgeschakeld worden?
14. Hoe ziet u productaansprakelijkheid bij turn-key voertuigen?
15. Is het mogelijk dat alle terugroepacties via de hoofdaannemer verzonden worden naar de regio's in plaats van via de dealer?

### **Vragen m.b.t. innovaties en andere factoren**

16. Welke innovaties zijn te verwachten in de komende jaren?
17. Het IFV verzoekt geïnteresseerde marktpartijen om na te denken over de wijze waarop de bedieningselementen, welke noodzakelijk zijn voor het uitvoeren van de (brandweer-)taken, op een veilige en eenvoudige wijze in het voertuig aangebracht en geïntegreerd kunnen worden. Uitgangspunt hierbij is voertuigveiligheid en bedieningsgemak. Waar ziet u mogelijkheden?

### **Vragen m.b.t. dienstverlening**

18. Heeft u suggesties waarmee het IFV haar voordeel zou kunnen doen t.b.v. deze aanbesteding?
19. Benoem de meest voorkomende issues/problemen met de levering van voertuigen en onderhoud en hoe heeft uw bedrijf hier op ingespeeld?
20. Wat zijn gangbare levertijden en hoe zijn deze te beïnvloeden?
21. Kan de levertijd verkort worden door het tijdig afgeven van een goede forecast. Indien ja, hoe vaak dient de forecast ingediend te worden en hoe moet dit er uit zien?

### **Vragen m.b.t. maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)**

22. Wat doet uw organisatie reeds in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) in zijn algemeenheid?
23. Welke mogelijkheden ziet uw organisatie in het kader van MVO in relatie tot deze voorgenomen aanbesteding?

### **Vragen m.b.t. interesse in de opdracht**

24. Wat zouden voor u redenen zijn om wel of niet deel te nemen aan de voorgenomen aanbestedingsprocedure?
25. Heeft u ervaring opgedaan met soortgelijke (omvang, techniek etc.) projecten?  
Indien ja:
  - a. Bij welke projecten was dat?
  - b. Hoe zijn deze projecten verlopen?
  - c. Wilt u aangeven wat belangrijke succesfactoren waren?
  - d. Wit u aangeven wat belangrijke risico's en bedreigingen waren?

Het IFV behoudt zich nadrukkelijk het recht voor om de ontvangen opmerkingen/suggesties etc. al dan niet over te nemen. Het programma van eisen betreft een concept en kan nog geheel of gedeeltelijk worden aangepast.

# 3 Resultaten marktconsultatie

Alle informatie die is gedeeld met de projectgroep wordt vertrouwelijk behandeld. Het verslag is geanonimiseerd opgesteld en hier komt dan ook geen informatie in te staan die bedrijfsvertrouwelijk zijn.

De vragen uit hoofdstuk 2 zijn door zeven partijen beantwoord. Dit hoofdstuk betreft het verslag van de verkregen informatie van deze zeven marktpartijen.

1. A. Wat is uw onderscheidend vermogen zowel qua organisatie als op het gebied van uw dienstverlening?  
B. Hoe vult u uw rol in als hoofdaannemer van de leveringen van turn-key voertuigen?

Het onderscheidend vermogen van partijen zit voornamelijk in de samenwerking met andere organisaties waardoor ontwikkeling en verduurzaming goed te combineren zijn en maatwerkoplossingen en innovaties op klantwens uitvoerbaar zijn.

Daarnaast onderscheiden partijen zich op een volledig product gamma voor alle voertuigsegmenten, volledige turn-key oplossingen en ervaringen met verschillende klanten.

Ombouwers onderscheiden zich door gebruik van de laatste techniek met betrekking tot de signalering en het digitaliseren van het gehele proces van bestelling tot en met aflevering.

2. Het IFV hanteert de RAI en RDC segmentindeling voor de verschillende soorten voertuigen. Graag vernemen wij uw visie hierop in relatie tot het realiseren van de doelstellingen.

Een deel van de partijen geeft aan dat de segmentindeling helder is.

Een ander deel van de partijen geeft aan dat de segmentindeling gedateerd is, te breed is opgezet en dat RAI, RDC en JATO indelingen door elkaar worden gehaald.

Een partij geeft aan dat de RDC een redelijk subjectieve indeling hanteert. Deze partij adviseert deze indeling slechts als indicatief te hanteren. Om tot een juiste realisatie van de doelstellingen te komen is een gedetailleerde uitvraag op basis van functionaliteit van groot belang. Denk hierbij aan zitplaatsen, laadvolume, trekgewicht etc.

3. Kan uw organisatie van één merk personenauto's, bedrijfsvoertuigen en 4x4 voertuigen turn-key leveren conform alle genoemde categorieën?

Een deel van de partijen zijn opbouwers waardoor deze vraag niet van toepassing is. Deze partijen geven wel aan de betreffende opbouw te kunnen verzorgen voor alle genoemde categorieën.

De overige partijen hebben deze vraag als commercieel vertrouwelijk beantwoord.

4. Wat is uw algemene reactie op het concept programma van eisen?

De partijen geven aan dat het concept programma van eisen duidelijk is maar dat er hier en daar nog wel aandacht besteed moet worden om een open marktwerking te creëren.

Daarnaast wordt als aandachtspunt genoemd wat leidend dient te zijn: algemene eisen boven segment eisen of andersom.

Tot slot adviseert een partij om het PVE op basis van de gewenste functionaliteiten op te stellen. Als voorbeeld noemen zij eis 100 waar wordt gevraagd om een koppel van 400 Nm en een motorvermogen van 130 KW, terwijl testresultaten uitwijzen dat de prestaties van voertuigen met een lager koppel/vermogen niet onderdoen voor voertuigen met een hoger koppel/vermogen.

5. Kan uw organisatie de genoemde eisen ontwikkelen en leveren?

Partijen geven aan dat zij de genoemde eisen kunnen ontwikkelen en leveren, hetzij in samenwerking met een onderaannemer zoals ombouwbedrijven en andere specialisten. De algemene opmerking hierbij is dat elke leverancier afhankelijk is van het leveringsprogramma van de fabrikant.

Daarnaast worden technische ontwikkelingen aan voertuigen steeds complexer i.v.m. typegoedkeuringseisen, milieueisen, veiligheidseisen etc. Ook het ingrijpen in de voertuigelektronica is steeds complexer.

6. Zijn er eisen opgenomen die naar uw inzicht overbodig zijn omdat bijvoorbeeld de gevraagde functies ook op een andere manier haalbaar zijn? Zo ja, welke en hoe zijn deze haalbaar?

Er is één partij op die deze vraag bevestigend heeft beantwoord. Deze partij geeft aan dat niet in alle personenwagens een 6 liter brandblusser gewenst is en dat een 2 liter brandblusser in veel gevallen voldoende is.

Een andere partij adviseert om het PVE op basis van de gewenste functionaliteiten op te stellen.

7. Kunt u op basis van het concept programma van eisen aangeven of:

- a. Er eisen gesteld worden die onnodig beperkend zijn?
- b. Er eisen gesteld worden die onnodig kostenverhogend zijn?
- c. Er eisen gesteld worden die onduidelijk zijn?
- d. Er eisen gesteld worden die om een andere reden niet wenselijk zijn en indien ja, welke?
- e. Er eisen gesteld worden die discriminerend zijn?
- f. Er eisen zijn die gemist worden?

Partijen geven aan dat het uitgebreide concept programma van eisen maakt dat er weinig leveranciers op de aanbesteding zullen kunnen inschrijven. Daarnaast dient de leverancier allerlei verschillende modelvarianten te kunnen leveren. Dit werkt kostenverhogend. Wanneer meer standaardisatie in de voertuigen wordt toegepast, kan dit leiden tot betere condities.

Eenzelfde korting hanteren op de gehele turn-key levering is niet wenselijk. In de voertuigmarkt wordt gewerkt met een korting op het voertuig en de fabrieksopties. Op kosten rijklaar, wettelijke leges en achteraf maatwerk oplossingen wordt geen korting gegeven. Voor de aantrekkelijkheid van de opdracht en een eerlijk vergelijk tussen verschillende aanbieders, wordt geadviseerd de marktconforme werkwijze aan te houden in de aanbesteding.

Daarnaast geeft een partij aan dat de koppeling tussen de eisen en het contracteren van één leverancier per perceel een discriminerend karakter heeft.

Een partij op dat er niets over op- en ombouw terug te vinden is in het concept programma van eisen, met name de eisen die daaraan worden gesteld m.b.t. hergebruik of vervanging, garantieafwikkeling daarmee samenhangend etc.

Een partij adviseert om het PVE op basis van de gewenste functionaliteiten op te stellen.

Tot slot geeft een partij een terugkoppeling op een aantal eisen zoals geformuleerd door de projectgroep en geeft daarbij zijn advies voor de voorgenomen aanbesteding.

8. Kunt u op basis van het concept programma van eisen een prijsindicatie voor de aanschafprijs per uitvoering opgeven?

Deze vraag is als commercieel vertrouwelijk beantwoord.

9. Hoe is de prijs van het voertuig opgebouwd en welke factoren kunnen de kostprijs en TCO beïnvloeden?

De prijs van het voertuig bestaat uit de prijs van het basisvoertuig, de opbouw, opties en de bijkomende (rijklaarmaak)kosten.

Wat betreft de ombouw worden diverse aanbieders van de gewenste producten vergeleken om te zorgen voor de meest optimale prijs/kwaliteitverhouding. Dit zorgt uiteindelijk voor de meest gunstige kostprijs en heeft direct invloed op de totale TCO van het voertuig. Indien gewenst bestaat er nog de mogelijkheid diverse componenten te hergebruiken na looptijd van het initiële voertuig, waardoor de totale TCO nóg lager wordt.

De TCO wordt vooral bepaald door de afschrijving (lees de aanschafprijs minus de restwaarde), de cost van downtime en de running costs zoals R&M.

Daarnaast zit het verschil m.b.t. TCO met name in voertuigen die voor normaal gebruik (bijvoorbeeld poolauto's) ingezet worden en voor prio 1 ritten. Het slijtage patroon zal hierbij anders zijn.

Verder zijn er modificaties die aan het einde van de inzetperiode invloed hebben op de restwaarde van een voertuig, zoals bijvoorbeeld de wijze van monteren van een dakset en communicatieapparatuur op het dashboard.

Het bestellen van marktconforme configuraties heeft een positief effect op de restwaarde. Een leverancier kan voertuigen af-fabriek voorzien van een telematica oplossing dat op verschillende niveaus inzicht kan geven op het voertuiggebruik waardoor er op duurzaamheid gestuurd kan worden.

Door meer standaardisatie op het voertuig, modificatie en op de bestelprocedure is leverancier in staat is om betere condities te bieden.

Om de TCO juist te berekenen is er inzicht nodig in het huidige wagenpark met de daarbij behorende kosten.

10. Enkele veiligheidsregio's willen zelf het onderhoud uitvoeren in hun eigen werkplaats. Behoort dit tot de mogelijkheden en zo ja:
  - a. welke risico's ziet u?
  - b. hoe verhoudt zich dit tot de garantie op de voertuigen?
  - c. Hoe kunt u een instructie verzorgen voor onderhoudsmonteurs?

Garantiewerkzaamheden kunnen uitsluitend worden uitgevoerd door een officiële merkdealer. Garantie vervalt indien (onderhouds)werkzaamheden niet zijn uitgevoerd conform eisen van de fabrikant.

Onderhoud in eigen werkplaats is mogelijk, mits aan de richtlijnen voor fabrieksonderhoud wordt gehouden. Anders kan de fabrikant de garantie op de voertuigen niet waarborgen. Personeel van de veiligheidsregio's dienen hiervoor getraind te worden.

Het risico daarbij is dat een merkdealer expert is in zijn eigen voertuigen. Door de toenemende complexiteit van de voertuigen, is een gedegen kennis van de voertuigen zeer belangrijk. Denk hierbij aan het juist afstellen en kalibreren van rijassistentie systemen (ADAS). Een gebrek aan kennis c.q. scholing van de monteurs is dan tevens ook een risico wanneer een veiligheidsregio beslist in eigen werkplaats aan de voertuigen te sleutelen.

Alle partijen voor wie deze vraag van toepassing is, bevestigen dat zij over een opleidingscentrum beschikken voor het (tegen een vergoeding) trainen van medewerkers van de veiligheidsregio's.

11. Indien een deelnemer besluit om onderhoud bij de opdrachtnemer uit te voeren, is het dan mogelijk om naar verschillende servicepunten in de regio's te gaan?

Alle partijen bevestigen dat dit mogelijk is.

Service aan de optische- en akoestische signalering worden overgelaten aan de onderaannemer, omdat zij de specialist zijn op dit gebied. Deze bevestigen dat zij tevens service op locatie uitvoeren.

12. Wat zijn toekomstige ontwikkelingen op het gebied van onderhoud?

Voor voertuigen met fossiele brandstoffen zullen op dit gebied weinig wijzigingen optreden. In het traditionele onderhoud aan de voertuigen wordt wel een vergroting van software aangestuurde onderdelen in het voertuig gezien waar meer ICT kennis voor nodig is. Daarnaast behoort het op afstand monitoren van een voertuig tot de mogelijkheden. Daarmee kan onderhoud efficiënter worden ingepland.

In de nabije toekomst zullen steeds meer auto's elektrisch aangedreven worden wat een heel andere manier van werken vergt. Monteurs dienen onder andere kennis te hebben van hoogvoltsystemen.

Tot slot zorgt verdere aanscherping van milieu eisen er voor dat goed uitgevoerd onderhoud nog kritischer wordt dan het al is.

13. Kunnen ADAS-systemen uitgeschakeld worden?

Een groot aantal ADAS-systemen kunnen uitgeschakeld worden. Echter, de wetgeving zal hierin altijd leidend blijven, tenzij aanbestedende dienst ontheffing heeft voor het gebruik van ADAS-systemen.

Partijen merken dat het uitschakelen van de ADAS-systemen steeds complexer blijkt (dit komt voornamelijk door de hoge mate van software aansturing) en wellicht in toekomst onmogelijk wordt, ook vanwege typegoedkeuringseisen.

Het IFV wordt erop gewezen rekening te houden met het feit dat bij de ontwikkeling van een voertuig de ADAS-systemen aanstaan.

14. Hoe ziet u productaansprakelijkheid bij turn-key voertuigen?

Het merendeel van de partijen geeft aan dat de hoofdaannemer in principe productaansprakelijk is.

Een partij geeft aan dat productaansprakelijk afgestemd zal moeten worden met de in-/ombouwer. Onder andere de kwaliteit kan alleen door de hoofdaannemer gegarandeerd worden indien de hoofdaannemer zelf de ombouwer mag kiezen.

Een partij geeft aan dat zij als gecertificeerd ombouwer (ISO9001 en erkend ombouwpartner van alles bedrijfswagenmerken) zich houden aan de opbouwvoorschriften. Hierdoor is de productaansprakelijkheid gedekt.

15. Is het mogelijk dat alle terugroepacties via de hoofdaannemer verzonden worden naar de regio's in plaats van via de dealer?

Het is sterk afhankelijk of de voertuigen worden gekocht of dat de voertuigen geleased worden. De documenten worden verstuurd naar de eigenaar van het voertuig. De wetgeving blijft in alle gevallen hierin leidend.

Daarnaast is dit afhankelijk van de aard van de werkzaamheden van de terugroepactie.

Er is een partij die deze mogelijkheid nader zou moeten onderzoeken.

16. Welke innovaties zijn te verwachten in de komende jaren?

Innovaties hebben betrekking op: verdere elektrificatie, plug-in hybride, autonoom rijden, verder implementatie van ADAS systemen, connected voertuigen en het rijden op waterstof.

17. Het IFV verzoekt geïnteresseerde marktpartijen om na te denken over de wijze waarop de bedieningselementen, welke noodzakelijk zijn voor het uitvoeren van de (brandweer-)taken, op een veilige en eenvoudige wijze in het voertuig aangebracht en geïntegreerd kunnen worden. Uitgangspunt hierbij is voertuigveiligheid en bedieningsgemak. Waar ziet u mogelijkheden?

Een partij verwijzen hiervoor naar de input van de ombouwers maar geeft aan dat er rekening gehouden moet worden met dat dashboards van voertuigen af-fabriek steeds meer voorzien worden van digitale dashboards.

Een andere partij noemt maatwerk.

Wat betreft op- en ombouw is dit per merk/type voertuig verschillend. Ombouwers kijken samen met de leverende importeur naar de mogelijkheid van voorbereidingen af fabriek, om de in te bouwen componenten zo goed mogelijk te integreren in het voertuig voor optimaal bedieningsgemak en voertuigveiligheid.

18. Heeft u suggesties waarmee het IFV haar voordeel zou kunnen doen t.b.v. deze aanbesteding?

Er zijn door partijen diverse suggesties gedaan om voordeel te kunnen behalen bij de voorgenomen aanbesteding:

- Het niet uitvragen van één kortingspercentage voor de gehele aanbesteding. Hiermee benadeeld de opdrachtgever zichzelf.
- Eisen zodanig stellen dat veel inschrijvers kunnen voldoen.
- Het separaat uitvragen van de op- en ombouw en voertuigen is een mogelijkheid om als aanbestedende partij gegarandeerd te zijn van de beste aanbieder op het gebied van de voertuigen en de op- en ombouw, aangezien er dan geen/minder zakelijke belangenverstrengelingen zijn wat betreft merkvoorkeur/leveranciers binnen eigen holding enzovoort.
- Meer standaardisatie in voertuigconfiguraties toepassen en kiezen voor turn-key oplossingen waardoor er één aanspreekpunt is. Hierdoor is de aansprakelijkheid centraal belegd en krijgt u vanuit één leverancier de voortgang, orders en uitnutting van het contract gerapporteerd.
- Door de mogelijkheid te bieden als één aanbieder verschillende merken te mogen aanbieden kan aanbieder mogelijk een aantrekkelijker aanbod doen en heeft het IFV meer keuze.
- Indien standaard voertuigconfiguraties worden uitgevraagd kunnen er vaak gunstigere condities worden aangeboden. Indien aanbieders een kortingspercentage per model mogen afgeven voor standaardvoertuigen en een

kortingspercentage per model voor afwijkende voertuigen wordt hiermee standaardisatie van voertuigen gestimuleerd.

Daarnaast geldt bij standaardisatie dat voor partijen (zowel voertuigleverancier als ombouwpartij) helder is wat er moet worden geoffreerd, en nog belangrijker, een aanbestedende dienst beter vergelijk kan maken tussen de verschillende aangeboden offertes (TCO).

- Voertuigen aanschaffen op basis van functionaliteit.

19. Benoem de meest voorkomende issues/problemen met de levering van voertuigen en onderhoud en hoe heeft uw bedrijf hier op ingespeeld?

Er zijn door partijen diverse issues/problemen weergegeven:

- Voor het leveren van turn-key voertuigen is het erg belangrijk dat er een juiste planning is. Een goede forecast voor de vervangingen per jaar is om te beginnen een must. Daarbij moet de leverancier van de voertuigen exact weten wat er op de voertuigen op- en ingebouwd dient te worden. Voor de inbouw van nieuwe producten zal dit minder uitdagend zijn. Voor overbouw of items die door u aangeleverd worden, te denken aan C2000 is een goede planning erg belangrijk.
- De levertijd is soms tijdens de productcycle van een voertuig een issue, zeker daar waar er steeds meer milieu eisen door middel van wetgeving worden opgelegd en fabrikanten moeite hebben hier adequaat en snel op in te spelen.
- WLTP problematiek, productie verschuivingen in verband met elektrificering en grote wijzigingen in leveringsprogramma.

Partijen spelen hierop in door bijvoorbeeld te anticiperen op langere levertijden, voertuigen in voorraad te bestellen en tijdig met klanten in gesprek te gaan. Bij het ontbreken van een gedegen forecast is leverancier minder in staat te anticiperen op beschreven situaties, waardoor de leverancier niet in staat is de impact op de operatie te beperken.

Wat betreft de op- en inbouw is het van belang dat dit ver van te voren aangegeven wordt, alvorens het voertuig er is. wellicht is standaardisatie een mogelijkheid hierin, zodat voorbereidingen tijdig getroffen kunnen worden. De doorlooptijd zal korter worden wat in het voordeel van de klant is.

20. Wat zijn gangbare levertijden en hoe zijn deze te beïnvloeden?

Levertijden verschillen van 8 tot 23 weken, waarbij voertuigen die in Europa geproduceerd worden, sneller leverbaar zijn dan voertuigen die buiten Europa worden geproduceerd.

Levertijden zijn te beïnvloeden door het afgeven van een goede forecast inclusief afnamegarantie, standaardisatie van voertuigen en het gebruik van standaard kleuren.

Speciale kleuren kunnen enorm vertragend werken in de levertijd.

De doorlooptijd van de ombouwer is sterk afhankelijk van de aanleverdata en vooraf verstrekte informatie van de autoleverancier.

De doorlooptijd van in- en opbouw is altijd maatwerk. Een belangrijk element om doorlooptijd te beïnvloeden is een goede forecasting waarmee capaciteit tijdig ingepland en onderdelen tijdig besteld kunnen worden. Met standaardisatie is het mogelijk om diverse in-/opbouwpakketten op voorraad te leggen. Daarnaast is een directe communicatielijn met de voertuigleverancier van cruciaal belang.

Een partij heeft de standaard doorlooptijd van huidige voertuigen opgezocht om een idee te geven van de doorlooptijd van de opbouw:

VW Up: 28 uur  
VW Polo: 30 uur  
VW Golf: 35 uur  
VW Touran: 35 uur

21. Kan de levertijd verkort worden door het tijdig afgeven van een goede forecast. Indien ja, hoe vaak dient de forecast ingediend te worden en hoe moet dit er uit zien?

Alle partijen bevestigen dat een goede forecast zeker bij kan dragen aan kortere levertijd. Een aantal partijen geven aan bereid te zijn om voertuigen in voorraad te nemen, hetzij tegen een afnamegarantie.

De doorlooptijd van in- en opbouw is altijd maatwerk. Een belangrijk element om doorlooptijd te beïnvloeden is een goede forecasting waarmee capaciteit tijdig ingepland en onderdelen tijdig besteld kunnen worden. Met standaardisatie is het mogelijk om diverse in-/opbouwpakketten op voorraad te leggen.

22. Wat doet uw organisatie reeds in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) in zijn algemeenheid?

Alle partijen ondernemen acties in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen, zoals:

- recycling van producten en afvalstromen
- een eigen wagenpark bestaande uit voertuigen met alternatieve aandrijving
- afvalscheiding
- CO2-neutraal opereren
- het hebben van zonnepanelen
- ISO 9001 & ISO 14001 certificering

23. Welke mogelijkheden ziet uw organisatie in het kader van MVO in relatie tot deze voorgenomen aanbesteding?

Partijen zien verschillende mogelijkheden in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen in relatie tot de voorgenomen aanbesteding, zoals:

- het verminderen van afvalstromen door het optimaliseren van het productieproces
- bij seriematige productie regelmatig gebruik van social return indien de situatie dit toelaat
- de inzet van zo veel mogelijk zero emissie voertuigen/ op basis van functionaliteit een zo schoon mogelijk voertuig inzetten.
- onderzoek naar de herkomst van producten, dat deze op verantwoorde wijze zijn geproduceerd. Tevens uitsluitend gebruik van A-producten met een langere lifecycle wat hergebruik mogelijk maakt.

24. Wat zouden voor u redenen zijn om wel of niet deel te nemen aan de voorgenomen aanbestedingsprocedure?

Partijen geven de volgende redenen om wel of niet deel te nemen aan de voorgenomen aanbestedingsprocedure:

- Het wel of niet uitvragen van één kortingspercentage voor de gehele aanbesteding
- Eisen zodanig stellen dat veel inschrijvers kunnen voldoen
- Het separaat uitvragen van de op- en ombouw en voertuigen

- Om in te schrijven op een aanbesteding moet de totale scope van de opdracht aantrekkelijk zijn. Vooraf onduidelijkheid over het te verwachten volume, te veel onzekerheid vanuit leveringsprogramma van de fabrikant of het verleggen van te grote risico's door opdrachtgever aan opdrachtnemer zijn redenen om niet op de aanbesteding in te schrijven. Indien deze zaken wel vooraf duidelijk zijn en de mogelijkheid voor opdrachtnemer en opdrachtgever bestaat om gedurende de contractperiode om te gaan met onvoorziene situaties maken het aantrekkelijk om deel te nemen aan de aanbestedingsprocedure
- Kans van gunning in relatie tot de gestelde eisen
- De mogelijkheid tot een duurzame samenwerking te komen
- Contractvoorwaarden
- eventueel benodigde investeringen
- Risico's (levertijden/boetebeding/aansprakelijkheden)
- Indien er geen sprake is van een marktconforme uitvraag (of niet vooraf in te schatten risico's), kan dit reden zijn om niet deel te nemen aan een aanbesteding

25. Heeft u ervaring opgedaan met soortgelijke (omvang, techniek etc.) projecten?

Indien ja:

- a. Bij welke projecten was dat?
- b. Hoe zijn deze projecten verlopen?
- c. Wilt u aangeven wat belangrijke succesfactoren waren?
- d. Wit u aangeven wat belangrijke risico's en bedreigingen waren?

Alle partijen geven aan ervaring te hebben met soortgelijk projecten voor o.a. diverse veiligheidsregio's, waterschappen, ministeries, provincies, gemeenten, Brandweer en Politie. De projecten zijn succesvol afgerond of nog lopende.

Belangrijke succesfactoren hiervoor waren:

- een goede samenwerking met de klanten, de leverende dealer en de ombouwer
- het doorontwikkelen van huidige concepten wat betreft op- en ombouw, met als grootste aandachtspunt de veiligheid en minimale fysieke belasting van de gebruikers van het voertuig
- Partnerschap met zowel klant als ombouwer

Belangrijke risico's en bedreigingen hiervoor waren:

- het voortraject en de selectieprocedure per opdracht
- het inrichten en afstemmen van de juiste processen
- modelwijzigingen
- wijzigingen van motoren
- de overgang van conventionele motoren naar alternatieve aandrijving
- wijzigingen vanuit de fabriek
- technologische ontwikkelingen
- forecast

# 4 Conclusies

Onderstaande punten zijn na overleg binnen de projectgroep in het programma van eisen en de overige aanbestedingsstukken verwerkt.

- De operationele dienstvoertuigen en dienstvoertuigen t.b.v. algemene bedrijfsvoering zullen in één aanbesteding worden uitgevraagd.
- De perceelindeling is aangepast: door het verschijnen van potentieel nieuwe aanbieders met alternatief aangedreven voertuigen bleek de oorspronkelijke opzet – alternatief aangedreven voertuigen als speciale uitvoering van ICE-voertuigen niet meer realistisch en worden alternatief aangedreven voertuigen in een aparte categorie ondergebracht en separaat aanbesteed.
- Als gevolg van marktwerking worden, daar waar in operationele zin mogelijk, eisen anders geformuleerd dan wel geschrapt.
- Het programma van eisen is ingekort en vereenvoudigd.
- Binnen het TCO-kader en prijsbeleid worden gevraagde kortingsstructuren vereenvoudigd.