Bijlage B. Verslag marktconsultatie 8 februari 2023

Aan de marktconsultatie hebben 3 marktpartijen gehoor gegeven door middel van het invullen en indienen van het antwoordformulier	
Vraag 2. Marktontwikkelingen en Innovatie	
a. Welke marktontwikkelingen zijn nu relevant binnen analoge verkeersborden?	<1> Duurzaamheid in de vorm van Cradle to Cradle aluminium borden. Ook het refurbishen van aluminium borden wordt steeds vaker toegepast (resign). <2> Bordendragers en ondersteuningsconstructies gemaakt uit minder milieubelastend materiaal. MKI rapporten overleggen bij aanbestedingen. <3> Er wordt ingezet op hergebruik en het toepassen van duurzame producten. Daarnaast lopen er trajecten om de boodschap aan te passen aan de gebruiker en de locatie. Dat betekend dus “custom made” informatie voorzieningen. <resume> Cradle to Cradle (materiaal kunnen hergebruiken en minder belastend voor het milieu), refurbishen.
b. Welke marktontwikkelingen zijn relevant binnen digitale verkeersborden?	<1> Full color led verlichting. Zonnepanelen en accu’s gebruiken om stand alone te functioneren. <2> Full color panelen zijn gangbaar. Voor de motto's raken andere verkeersuitingen wellicht ondergesneewd. <3> Zie bovenstaand. <resume> Full color panelen, zonnepanelen en accu's.
Zijn er naast de ontwikkelingen in de markt nog andere relevante zaken om hierover aan te geven?	<1> Bij het kiezen van een product is het op gebied van duurzaamheid belangrijk om naar de volledige keten te kijken. Dus niet alleen naar de productie maar ook de levensduur en wat er gaat gebeuren met het materiaal als de levensduur behaald is. <2> De samenstelling van de Nederlandse bevolking (meer oudere weggebruikers), type omgevingsverlichting (LED) en normdefinitie maken dat aan de omschrijving van retroreflectie "conform DIN tabellen RA3A+B moet worden toegevoegd." <3> Duurzaamheid en hergebruik zijn van belang. Denk daarnaast ook aan de locatie van de borden. Vanuit

	beheer en onderhoud wordt hier soms makkelijk over gedacht waardoor je uiteindelijk tegen hoge kosten van verkeersmaatregelen aanloopt. <resume> Kijken naar de volledige keten, samenstelling NL-se bestuurders, type omgevingsverlichting, locatie borden.
Nadere inlichtingen en/of opmerkingen	<1> De markt blijft vast houden aan aluminium als materiaal voor deze producten. Er komen wel diverse alternatieve materialen maar uit pilots blijkt dat ze vaak niet op kunnen tegen de levensduur van aluminium. Hierdoor zijn er manieren gevonden om aluminium duurzaam te produceren. Hierdoor heb je de levensduur van een standaard bord en de duurzaamheid van de duurzame varianten. Voorbeelden hiervan zijn gerecycled aluminium of het refurbishen van oude borden zodat deze als nieuw mee kunnen. Daarnaast bevatten veel alternatieven kunststof bestandsdelen, het gevolg hiervan is dat microplastics (minerale olieën) ongewenst in onze natuur belanden. Bij aluminium heb je dit probleem nooit. <2> - <3> - <resume> Duurzaam aluminium
Vraag 3. Perce(e)len	
Kunt u alle gevraagde producten en bijbehorende dienstlevering leveren?	Ja, allen
Zo ja, gaat u dit alleen doen of heeft u onderaannemer(s) nodig of zoekt u samenwerking in de vorm van een combinatie of consortium?	<1> Daar waar het aan mogelijkheden ontbreekt zal er gebruik gemaakt kunnen worden van samenwerkingspartners en/of onderaannemers. <2> Alleen <3> n.v.t. <resume> Zoveel mogelijk zelf, naar indien nodig zal onderaannemer worden ingeschakeld.
Zo nee, welke producten en dienstverlening kunt u leveren?	<N.v.t.>
Percelenregeling?	Nee
Zo ja, voor welk onderdeel?	<N.v.t.>
Vraag 4. Prijsontwikkeling	
Welk prijsontwikkelingen zijn er en waar moet IenW de komende jaren rekening mee houden en op voorsorteren in de (raam)overeenkomst?	<1> De grondstofprijzen zijn de laatste 2 jaar zowel positief als negatief flink veranderd. De trend is dat in korte tijd er veel kan veranderen. Dit betekent dat indexeren op kortere termijnen belangrijker kan worden voor de opdrachtnemer.

Welk prijsmodel stelt u in staat om: **a. gedurende de gehele looptijd van de (raam)overeenkomst (4 jaar) te kunnen voldoen aan marktconforme aanbiedingen;** **b. een concurrerende aanbieding te kunnen maken;** **c. prijsindexatie – hoe?**	<2> a/b 1. Leverantie van een stelling en basisbord met de hoogste MKI score. 2. Leverantie van een retroreflecterend paneel (einde levensduur wanneer de minimale meetwaarde onder het gestelde in de DIN ligt). 3. Folie verwijderen en aanbrengen. 4. wisselen paneel. 5. plaatsen stelling met basisbord. 5. registratie in landelijk dataplatform verkeersborden. 6. afzettingen aanvraag en realisatie <3> Geef de kwaliteitscomponent de doorslaggevende zwaarte. In het verleden hebben wij als bedrijf de hoogste score gehad op plannen. Echter de prijs van onze concurrent was beduidende lager. Voorstel is om een interview toe te voegen aan de kwaliteitscomponent zodat samenwerking echt een onderdeel wordt van de aanbesteding. Daarnaast moeten de verkeersmaatregelen voorgeschreven worden zodat hier ook niet in gedoken kan worden. Veiligheid mag geen component worden waarop geconcurreerd wordt. <resume> Wellicht een optie voor indexeren na een X aantal jaar meenemen i.v.m. alle prijsontwikkelingen. Prijs hoog mee laten wegen bij de beoordeling van de aanbiedingen. a. <1> a. indexering conform een kritische index die ook loonkosten als materieel meeneemt. <2> - <3> a) UAVGC b. <1> b) Garantie op minimale hoeveelheden werk. Hoe meer werk er tegelijk kan gebeuren hoe efficiënter en dus goedkoper wij kunnen werken. <2> - <3> b) Transparantie in de prijs per plaatsing. Dus niet een bedrag waar alles in zit. <resume> Prijs per plaatsing, maar grotere aantallen tegelijk uitvragen. c. <1> c) Conform CBS metaal en productindustrie (nummer 25). <2> c. De VNVF (brancheorganisatie verkeersborden) heeft een eigen index waar alle onderdelen (arbeid, folie, metaal, duurzame materialen) worden gewogen. Dit index cijfer doet recht aan het product. Andere indexen, zoals CBS, zijn te specifiek op een enkel onderdeel. Prijzen zullen de komende jaren ongetwijfeld stijgen. <3> c) Conform de CBS cijfers

	<resume> Obv brancheorganisatie VNVF of obv CBS indexcijfers.
Geef hier uw onderbouwing aan op uw antwoord bij a, b en c en wat u verwacht/nodig hebt van aanbestedende dienst om dit te realiseren.	<1> - <2> Heldere uitvraag per onderdeel met eisen. Per actie/wisseling metingen en oplevering met foto digitaal registeren en delen met opdrachtgever. <3> Een transparante prijs voor het plaatsen met daarin een minimum en maximum. Op deze manier voorkom je dat er gedoken wordt. <resume> Bewijsvoering aanleveren dat het bord gewisseld is. Min./Max. prijs (bandbreedte)
5. Facturatie	
Facturatie bij voorkeur via ...	<1> Binnen 30 dagen na levering. Bij opdrachten vanaf 25k 50% vooraf betalen. <2> Factuur per mottowisseling. Factuur digitaal. <3> Geen voorkeur <resume> Per mottowisseling betalen, als het kan met een voorschot.
6. Opdrachtverlening	
Opdrachtverlening bij voorkeur via ...	<1> Vaste opdracht per jaar. <2> Per e-mail <3> Geen voorkeur <resume> Jaarlijks vaste opdracht, schriftelijk per e-mail
7. Samenwerking	
Ideale samenwerking tussen Opdrachtgever en Opdrachtnemer is als volgt:	<1> In het begin regelmatig overleggen plannen, bijvoorbeeld 1 keer per maand. Dit kan later afgebouwd worden naar 1 keer per kwartaal of 1 keer per half jaar als de leverprestatie dat toelaat. <2> Aanleveren nieuw motto 10 weken voor ingang. <3> Een samenwerking op basis van vertrouwen waarbij de vrijheid geboden wordt om zelf te bepalen waar wanneer gewerkt kan/mag worden. Deze afstemming met bijvoorbeeld RWS moet ook aan de markpartij worden overgelaten. <resume> Samenwerking o.b.v. vertrouwen met af en toe een overleg - in het begin wat frequenter en daarna afbouwen naar paar overleggen per jaar. Nieuwe motto ruim van tevoren aanleveren.
Welke informatie en randvoorwaarden	<1> Goede werkbestanden en locatie informatie. Korte lijnen tussen opdrachtgever en opdrachtnemer om in gesprek te blijven. <2> - <3> geen <resume> In gesprek met elkaar blijven, korte lijnen, en heldere informatie (locaties enz.)
8. Overige vragen	
Hiernaast kunt u aangeven wat u nog aan overige punten	<1> Wij merken in de markt dat er grote diversiteit is in soorten wegafzetting waardoor er onjuiste

aanbestedende dienst kunt meegeven voor de aanbesteding.	prijsstellingen ingediend worden die in de praktijk niet haalbaar zijn. Denk goed na wat er gaat gebeuren met de vrijgekomen materialen. Deze zijn veel al opnieuw in te zetten mits deze bij de juiste producent terecht komen. Voor meer informatie zie: Folie specificatie wel of niet reflecterend en zo ja welke klasse folie. <2> Controle op kwaliteit. <3> De meest succesvolle contracten die wij hebben zijn aangenomen met een grote kwaliteitscomponent en een interview met een sleutelfunctionarissen. Daarnaast speelt een duur van minimaal 4 jaar een belangrijke rol. De reden hiervoor is dat wij mensen kunnen opleiden en als bedrijf kunnen investeren. <resume> Kwaliteitsaspect speelt een belangrijke rol. Contractduur van 4 jaar. Recycling van materialen.