

Samenvatting Marktconsultatie

Algemeen

1. Welke trends en innovaties voorziet u de komende tijd, die de markt van genoemd garage equipment beïnvloeden? Op welke wijze zou de RDW hierop in kunnen spelen op de middellange termijn (binnen ca. 2 jaar)/lange termijn (meer dan 2 jaar)?

- Elektrificatie van voertuigen: De verschuiving naar elektrische voertuigen (EV's) zal naar verwachting blijven groeien. Hierbij wordt geadviseerd om te investeren in controleapparatuur om af te lezen of EV's spanningsloos zijn, in adapters om EV's veilig te heffen en in specifieke voor EV's geschikte vermogenstestbanken.
- Connected voertuigen en diagnose op afstand: Met de opkomst van connected voertuigen worden technologieën voor diagnose op afstand en voertuigmonitoring steeds belangrijker. Dit kan invloed hebben op de vraag naar apparatuur die in staat is om draadloze communicatie en gegevensuitwisseling met voertuigen mogelijk te maken.
- Geavanceerde diagnose- en reparatietechnologieën: Innovaties op het gebied van voertuigdiagnose en -reparatie zullen naar verwachting doorgaan. Dit omvat bijvoorbeeld geavanceerde scantools, diagnostische software, augmented reality (AR) voor reparatie-ondersteuning en geautomatiseerde diagnoseoplossingen.
- APK ontwikkeling: Doordat de APK in ontwikkeling is zal werkplaats apparatuur mee ontwikkelen, als ADAS een onderdeel van de APK wordt zal er equipment voor aangeschaft moeten worden. ADAS kalibratie i.c.m. wieluitlijning, geluidsbeeld camera, profielscanner, ondersteltester en elektronische koplamp afstelling.
- Data-analyse en voorspellend onderhoud: Het benutten van voertuiggegevens voor data-analyse en voorspellend onderhoud kan de efficiëntie van onderhoudsprocessen verbeteren en ongeplande stilstand verminderen. Dit kan onder andere betrekking hebben op het monitoren van voertuigprestaties, het voorspellen van onderhoudsbehoeften en het optimaliseren van onderhoudsplanningen. Er kan ingespeeld worden op deze trend door te vragen naar apparatuur die gegevensverzameling en -analyse ondersteunt, en die integratie met voertuigsystemen mogelijk maakt.
- Duurzaamheid en milieuvriendelijkheid: Duurzaamheid blijft een belangrijk thema, ook in de automotive sector.
- Ergonomie: Er zal naar verwachting meer gekeken worden naar de veiligheid van de werkomstandigheden in de werkplaats. Dit kan gerealiseerd worden door het verbeteren van het werk klimaat in werkplaatsen met modernisering van afzuiging en (uitlaatgas)detectiesystemen, automatisch afdekken met een overrijdbaar rolluik van putten en investeren in ergonomisch werken met tilhulpen en heftafels.

2. Welk kosten-/prijsmodel zou u de RDW adviseren om toe te passen bij aanbestedingen en waarom?

In deze branche is het gebruikelijk om te investeren, service op nacalculatie en onderhoud in een overeenkomst vast te leggen. Er wordt een abonnementsvorm voor onderhoud, service en certificatie geadviseerd. De reparatie wordt op basis van nacalculatie geadviseerd. Een ander advies luidt om te selecteren op basis van TCO calculaties die werkelijke kosten weergeven, gebaseerd op actuele ervaringscijfers uit de praktijk (geen theoretische aannames) en dus gevoed vanuit een brede install-base. Er wordt geadviseerd om per type equipment een realistische looptijd aan te houden, bijvoorbeeld 20 jaar voor een vier-koloms hefbrug terwijl dat voor een bandenapparaat maximaal 10 jaar is. Deze TCO methode voorkomt dat een product geselecteerd wordt op een lagere aanschafprijs terwijl de totale kosten doorslaggevend zijn.

3. Welke factoren voorziet u die de prijs kunnen beïnvloeden?

- Chip tekorten en staal tekorten*. Mede door de oorlog in Oekraïne geven bepaalde gereedschapsleveranciers voorrang aan equipment en materialen die men daar nodig heeft.
*Grondstoffenprijzen: De prijzen van grondstoffen, zoals metalen, kunststoffen en elektronische componenten, kunnen de prijs van garage equipment beïnvloeden. Schommelingen in de grondstoffenmarkt, toenemende vraag of beperkte beschikbaarheid kunnen leiden tot prijsveranderingen.
- Valutaschommelingen (met name Chinese Yuan - Euro: Wisselkoersschommelingen kunnen invloed hebben op de prijzen van import gerelateerde garage equipment. Als de valuta waarin de apparatuur wordt gekocht fluctueert ten opzichte van de lokale valuta, kan dit de prijzen beïnvloeden.
- Arbeidskosten: Veranderingen in de arbeidskosten, zoals loonstijgingen of veranderende arbeidsregelgeving, kunnen van invloed zijn op de prijs van garage equipment.
- Regulering en beleid: Veranderingen in regelgeving en overheidsbeleid kunnen de prijs van garage equipment beïnvloeden. Bijvoorbeeld, nieuwe regels met betrekking tot veiligheid of milieunormen kunnen extra kosten met zich meebrengen die mogelijk worden doorberekend in de prijzen.
- Kwaliteit, levensduur en productielocatie. Ons advies is uitsluitend Nederlands / Europees geproduceerde producten voor te schrijven om de onderdelen, technische ondersteuning en continuïteit binnen de RDW organisatie te kunnen waarborgen.
- Bij apparatuur waar de service, kalibratie of hercertificering niet zelf gedaan kan worden, heeft dat consequenties voor de service betrouwbaarheid (opvolging en onderdelenleveringen en de serviceprijs van die apparatuur).

4. Hoe kijkt u aan tegen het uitvoeren van preventief onderhoud in abonnementsvorm?

De markt kijkt hier positief tegen aan; op deze manier worden hoge kosten voor reparaties beperkt en is er zo min mogelijk last van onbruikbare materialen. Preventief onderhoud als abonnementsvorm wordt vaak gehanteerd.

5. Wat is volgens u een redelijke implementatietermijn voor de nieuwe overeenkomst?

Dit is afhankelijk van de voorraad (m.b.t. merk) en de wensen. Een goede voorbereiding hierbij is belangrijk. De markt hanteert hier uiteenlopende termijnen voor, variërend van 1 maand tot maximaal 6 maanden implementatietermijn.

6. Welke gunningscriteria adviseert u aan de RDW, zodat inschrijvers zich kunnen onderscheiden?

- Een live geautomatiseerd service-informatie systeem voor directe toegang tot alle relevante informatie van een medewerker m.b.t. de in gebruik zijnde werkplaats apparatuur. Waar je storingen kunt melden, de planning kan inzien, status van apparatuur, handleidingen en certificaten te vinden zijn. En management rapportages en ouderdoms analyses beschikbaar zijn.
- Specialisme in APK-meetmiddelen met een eigen kalibratie in dienst.
- Het zijn van een financieel gezond bedrijf met ruime ervaring in werkplaatsinrichting en uitstekende referenties.
- Het hebben van een eigen projectafdeling met tekenbureau voor begeleiding nieuwe installaties
- Het in staat zijn om Europees geproduceerde A-merk producten te leveren en onderhouden.
- De serviceorganisatie dient minimaal uit 20 eigen monteurs te bestaan om snel/landelijk te kunnen reageren op eventuele calamiteiten.
- Naast kennis van eigen producten dient er voldoende kennis en ervaring aanwezig te zijn om de 'vreemde merken' te kunnen servicen, welke nu in gebruik zijn. Als bewijs kunnen er bijvoorbeeld 3 referenties aangeleverd worden inclusief product soorten / merken.
- One-stop-shop, alle garage behoeftigheden bij één leverancier. Tender niet onderverdelen in kavels.
- Eventueel ook onderdelen bijvoegen in de aanbesteding, banden, paint en non paint, handgereedschap en gereedschapskarren.
- De kwaliteitswensen beschrijven, zoals bijvoorbeeld de mogelijkheid om demo's te geven in speciaal ingerichte locaties voor met name het opleiden van nieuw personeel van de aanbesteder.

7. Hoe kan de RDW de prestaties van zijn leverancier meten gedurende de looptijd van de overeenkomst? Welke prestaties en -indicatoren zouden dit in uw ogen moeten zijn? Welke standaard Service Level Afspraken biedt u hiervoor op hoofdlijnen aan?

Er wordt geadviseerd om prestaties te meten middels vooraf vastgestelde KPI's. De volgende voorbeelden worden gegeven:

- De reactietijd bij reparaties en stilstand
- De levertijd van onderdelen
- De wijze van handelen bij foutieve/ verlate leveringen
- De wijze waarop storingen worden gemeld
- De inzichtelijkheid van de planning, aanrijtijden en prestaties.

Binnen de SLA worden over het algemeen afspraken vastgelegd aangaande prioriteitstelling, aanspreekpunt en bereikbaarheid, maar ook kwaliteitseisen m.b.t. de aard van de werkzaamheden.

8. RDW zal op korte termijn ook de aanbesteding garage equipment gaan opstarten. Hoe kijkt de markt aan tegen het samenvoegen van apparatuur in één contract i.p.v. aparte percelen? Wat is uw advies en waarom?

De markt geeft aan dat één perceel het makkelijkst is voor zowel de RDW als voor de inschrijver met de volgende redenen:

- Levering en service onder één dak, zowel verkopers als monteurs zijn getraind op dezelfde producten.
- Optimale levering van onderdelen en uitvoering van garantie werkzaamheden.
- Single Point of Contact: centrale aanspreekpunten voor alle RDW medewerkers qua verkoop en service.

9. Bent u bereid om het beheer en onderhoud van de huidige apparatuur over te nemen? Welke informatie heeft u nodig om het beheer en onderhoud van de huidige apparatuur over te kunnen nemen?

Er wordt aangegeven dat deze bereidheid er is, echter moet dit wel zo veel mogelijk passen binnen de werkzaamheden aan en kennis van reeds aanwezige apparatuur. Er dient certificering uitgevraagd te worden afhankelijk van de merken en machines die er momenteel staan, dit komt door de RMI regelgeving. De benodigde informatie bestaat uit een inventarisatie van alle bestaande apparatuur die centraal verwerkt wordt in de database inclusief bevestiging van de bestaande partijen / contactpersonen die op dit moment voor de RDW het onderhoud en de reparaties uitvoeren. Daarnaast wordt er geadviseerd om de APK meetmiddelen uit te laten voeren door de leverancier van deze meetmiddelen. Er wordt toegevoegd de apparatuur die op nominatie staat om te vervangen, meegenomen zou kunnen worden in deze aanbesteding.

Duurzaamheid

10. Welke ontwikkelingen ziet u op de thema's circulariteit bevorderen, CO2 terugdringen en duurzame innovatie in relatie tot garage equipment?

Producenten werken meer samen en delen basis onderdelen van equipment. Hierdoor mindert de productie footprint en is er een betere beschikbaarheid van onderdelen. Daarbij kan er bespaard worden op energieverbruik en lagere milieubelasting door minder olie vulling met hogedrukcilinder systeem te gebruiken. Ook het gebruik van refurbished apparatuur en EV bedrijfswagens kan uitgevraagd worden.

11. Welke concrete oplossingen worden reeds door uw organisatie toegepast met betrekking tot circulariteit?

- Het aanbieden van refurbished apparatuur.
- Het toepassen van revisie in plaats van een complete vervanging.
- Beschikken over EV bedrijfswagens.
- Beschikken over zonnepanelen
- Het promoten van duurzame artikelen en recyclebare verpakkingen.
- Het afval verwerken door een gecertificeerde afvalverwerker die aantoonbaar afval recycled naar herbruikbare grondstoffen.

12. Welke mogelijkheden ziet u om "Social Return on Investment" (SROI) toe te passen binnen deze opdracht?

- Het bieden van een goede werkomgeving voor BBL- en BOL leerlingen.
- Het bieden van een goede werkomgeving voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.
- Inruil acties van onderdelen die uit het assortiment gaan. Hierdoor wordt er gewaarborgd dat het recyclen op een juiste manier gebeurt en voorkom je dat er ongelukken plaatsvinden door het gebruik van niet goed gekeurde materialen.

Tot slot

13. Welke informatie dient RDW in de aanbestedingsdocumenten te verstrekken zodat u een kwalitatief goede inschrijving kunt doen?

Een duidelijk PVE waarin de processen, producteigenschappen, aantallen en verwachtingen zijn vastgelegd. Ook wordt er benoemd dat het van belang is om als inschrijver alternatieve mogelijkheden aan te bieden o.b.v. TCO. Daarnaast is het belangrijk om een duidelijke en meetbare wijze van beoordeling toe te passen en dit te verstrekken.

14. Heeft u nog tips welke RDW kan gebruiken bij het uitschrijven van de beoogde aanbesteding?

- Duidelijke specificaties: Zorg ervoor dat de aanbestedingsdocumenten duidelijke en gedetailleerde specificaties bevatten met betrekking tot de vereiste garage equipment. Dit omvat technische specificaties, prestatiecriteria en eventuele certificeringen of normen die moeten worden nageleefd. Dit helpt potentiële inschrijvers om beter te begrijpen aan welke eisen ze moeten voldoen en zorgt voor een eerlijke en transparante beoordeling van de aanbiedingen. Geef inschrijvers ook voldoende ruimte om alternatieve producten aan te bieden.
- Transparantie in het beoordelingsproces: Er dient duidelijk uitgelegd te worden hoe de aanbiedingen worden beoordeeld en welke criteria worden gebruikt. Dit creëert vertrouwen bij potentiële inschrijvers en zorgt ervoor dat zij weten hoe er beoordeeld wordt.
- Ruimte voor vragen en verduidelijking: Geef potentiële inschrijvers voldoende gelegenheid om vragen te stellen en om verduidelijking te vragen over de aanbestedingsdocumenten. Dit kan worden gedaan door het organiseren van een extra vragenronde of een informatiesessie waarin potentiële inschrijvers hun vragen kunnen stellen.
- Termijnen en planning: Verstrek een duidelijk, ruime tijdschema voor het aanbestedingsproces. Dit helpt potentiële inschrijvers om hun eigen planning te beheren en geeft ons de tijd om onze aanbiedingen in te dienen.
- Puntensysteem: Een puntensysteem hanteren waarbij punten worden toegekend aan alle aspecten inclusief het PVA, kwaliteitsborgingssysteem, online dashboard (totaaloverzicht), aantallen monteurs, referentie opdracht, productielocatie, Nederlandse werkgelegenheid en prijsstelling.
- Apparatuur lijst: Er wordt geadviseerd om de apparatuur lijst uit te breiden met toekomstige apparatuur wensen zoals ADAS, veiligheid en ergonomische investeringen.

15. Welke andere zaken zijn nog niet aan bod gekomen in de marktconsultatie en zijn volgens u wel van belang voor een goede voorbereiding van de aanbesteding?

- Realistische tijdsplanning. Het opstellen van een gedetailleerde en goed doordachte aanbesteding en het verkrijgen van de juiste documenten vergt tijd en zorgvuldigheid. Bij het plannen van de termijnen dient er rekening gehouden te worden met externe factoren (feestdagen, vakantieperiodes). Deze kunnen van invloed zijn op de beschikbaarheid en betrokkenheid van zowel uw organisatie als potentiële inschrijvers.
- Prefab stalen werk/APK putten en overrijdbare roluijsystemen kunnen ook onderdeel zijn van de apparatuur lijst tenzij deze in toekomstige bouwkundige aanbestedingen worden gezet.

- Een kwaliteitsborgingssysteem cf. ISO9001 wordt vaak als eis meegenomen in de aanbesteding

16. Overweegt u, gebaseerd op de informatie uit deze marktconsultatie, in te schrijven op de aanbesteding? Of heeft u daarvoor meer informatie nodig om die keuze te maken?

De deelnemende partijen hebben allen aangegeven voornemens te zijn om in te schrijven.