

18-05-2026

Verslag marktconsultatie leveren dienstvoertuigen

Inleiding

1.1 Aanleiding marktconsultatie

De Veiligheidsregio Kennemerland (VRK) beschikt voor de uitvoering van haar werkzaamheden over een divers wagenpark aan dienstvoertuigen. Deze voertuigen worden ingezet door onder andere de brandweer, GGD en overige organisatieonderdelen en zijn essentieel voor de dagelijkse inzetbaarheid en continuïteit van de dienstverlening.

In de periode vanaf 2027 tot en met 2034 bereiken diverse dienstvoertuigen binnen de VRK het einde van hun technische en/of financiële levensduur, waardoor gefaseerde vervanging noodzakelijk is. Voor de huidige overeenkomsten (maximale looptijd tot 1 oktober 2030) is geconstateerd dat deze onvoldoende aansluiten bij de dynamische ontwikkelingen in de markt, zoals:

- de snelle technologische ontwikkelingen in voertuigen en aandrijflijnen;
- veranderingen in het aanbod van merken en segmenten;
- leveringszekerheid en levertijden;
- ontwikkelingen op het gebied van duurzaamheid, emissies en (toekomstige) wet- en regelgeving;
- de wijze waarop service, onderhoud en ondersteuning door de markt worden ingericht.

Daarnaast heeft de VRK de ambitie om bij een toekomstige aanbesteding meer gebruik te maken van de kennis en expertise van de markt en eerder in het proces inzicht te verkrijgen in wat haalbaar, wenselijk en proportioneel is. Met name op het gebied van flexibiliteit, voertuigkeuze, serviceconcepten en de mate van uniformiteit versus variatie wordt onderzocht of andere keuzes wenselijk zijn dan bij de aanbesteding in 2021, die destijds procesmatig goed is verlopen maar inhoudelijk beperkte ruimte bood voor marktinbreng.

Om deze redenen organiseerde de VRK voorafgaand aan een voorgenomen aanbesteding een marktconsultatie. Met deze marktconsultatie wil de VRK zich beter laten informeren over de huidige stand van de markt en de mogelijkheden en beperkingen bij het (her)inrichten van een toekomstbestendige aanbestedingsstrategie.

1.2 Doel van dit document

Dit document heeft als doel om de bevindingen vanuit de marktconsultatie, in het kader van een transparante procesvoering, in de vorm van een geanonimiseerd, algemeen samengevat verslag met partijen die een reactie hebben ingediend te delen. Dit document is uitdrukkelijk **niet** bedoeld als uitnodiging voor het doen van aanbiedingen.

1.3 Procedure marktconsultatie

De marktconsultatie is gepubliceerd via TenderNed op 14 april 2026. Geïnteresseerde marktpartijen zijn in de gelegenheid gesteld schriftelijk te reageren op de door VRK opgestelde vragenlijst. Uiterlijk op 15 mei 2026 zijn reacties ontvangen. De antwoorden zijn aangeleverd middels het voorgeschreven Word-format.

De ontvangen antwoorden zijn door VRK beoordeeld en waar nodig geanonimiseerd en geaggregeerd. Commercieel vertrouwelijke informatie is buiten dit verslag gelaten. De hieronder weergegeven antwoordrichtingen geven een algemeen beeld van de inzichten uit de markt.

2 Vragen en antwoorden

De VRK heeft in de marktconsultatie onderstaande vragen gesteld. In dit verslag zijn de antwoord(richting)en van de partijen – naar beste inzicht van VRK – in algemene vorm samengevat en geanonimiseerd weergegeven. De antwoorden(richtingen) zijn op basis van de ingediende schriftelijke reacties.

De markt en actuele ontwikkelingen

Nr.	Vraag	Antwoord
1.	Welke ontwikkelingen in de automotivesector (bijv. elektrificatie, nieuwe toetreders, alternatieve brandstoffen zoals waterstof, veranderende leverketens) hebben volgens u de grootste impact op het leveren van dienstvoertuigen aan publieke organisaties in de komende 4–8 jaar?	De markt ontwikkelt zich sterk richting elektrificatie, waarbij het aanbod van elektrische voertuigen in vrijwel alle segmenten groeit en dit de komende jaren verder zal doorzetten. Daarnaast spelen digitalisering (connected voertuigen en fleetmanagement), toetreding van nieuwe fabrikanten en veranderende leverketens een belangrijke rol. De rode draad is dat de markt dynamischer wordt, waardoor contracten niet meer gebaseerd kunnen worden op vaste merken of technische specificaties. Enkele partijen wijzen daarnaast op technologische doorbraken, zoals solid-state batterijen, die op termijn grote impact kunnen hebben op actieradius en laadtijden.
2.	In welke mate hebben wereldwijde factoren (zoals grondstoffenprijzen, geopolitieke spanningen, chipschaarste en logistieke verstoringen) structureel invloed op: • levertijden; • beschikbaarheid van specifieke segmenten; • stabiliteit van prijzen?	Wereldwijde factoren hebben volgens het merendeel van de marktpartijen een structurele invloed op levertijden, beschikbaarheid en prijsstabiliteit. Levertijden zijn minder voorspelbaar geworden, specifieke segmenten (zoals bedrijfswagens en specialistische voertuigen) zijn minder goed beschikbaar en prijzen zijn volatieler door afhankelijkheid van grondstoffen en logistiek. Een enkele partij ervaart momenteel beperkte impact, maar verwacht mogelijke verstoringen bij toenemende vraag naar EV's.
3.	Verwacht u dat deze ontwikkelingen tijdelijk of structureel zijn? En wat betekent dat concreet voor langlopende overeenkomsten met publieke opdrachtgevers?	De meeste marktpartijen geven aan dat deze ontwikkelingen deels tijdelijk zijn, maar in belangrijke mate structureel van aard. Dit vraagt om flexibele contracten waarin ruimte is voor

		modelwissels, alternatieven en prijssherijking. Enkele partijen zien een deel van de verstoringen als tijdelijk, maar onderschrijven wel dat onzekerheid structureel zal blijven.
--	--	---

Leverbaarheid, flexibiliteit en assortiment

Nr.	Vraag	Antwoord
4.	Hoe beoordeelt u de haalbaarheid van het leveren van een breed scala aan voertuigsegmenten (personenauto's, bedrijfsauto's, bussen, 4x4/pick-ups) binnen één overeenkomst?	Dit wordt door de meeste partijen als haalbaar beschouwd, mits de overeenkomst functioneel wordt ingericht en ruimte biedt voor meerdere merken en oplossingen. Een contract met één regiepartij en flexibiliteit per segment wordt hierbij als werkbaar gezien. Er zijn ook partijen die adviseren om percelen toe te passen per segment of aandrijflijn om beter aan te sluiten op de markt.
5.	In hoeverre is het voor marktpartijen realistisch om: • meerdere merken aan te bieden; • per aanvraag (nader opdrachtmoment) het meest geschikte merk/type te leveren?; • Jong gebruikt aan te bieden.	Meerdere merken aanbieden en per aanvraag het best passende voertuig kiezen wordt breed als realistisch en wenselijk gezien. Jong gebruikte voertuigen kunnen een oplossing bieden bij spoed of beperkte beschikbaarheid, maar vereisen duidelijke eisen voor kwaliteit en onderhoud. Tegelijkertijd geven enkele partijen aan dat occasions minder geschikt zijn vanwege volatiliteit en beperkte standaardisatie.
6.	Wat is volgens u een werkbaar evenwicht tussen: • uniformiteit (beheer, uitwisselbaarheid); • en flexibiliteit (keuzevrijheid per voertuigcategorie)?	De rode draad is uniformiteit in processen (beheer, onderhoud, rapportage) en flexibiliteit in voertuigkeuze per inzetprofiel. Een combinatie van gestandaardiseerde kaders en maatwerk per categorie wordt gezien als optimale balans.

Elektrisch rijden, duurzaamheid en transitie

Nr.	Vraag	Antwoord
7.	Hoe ontwikkelt zich volgens u de beschikbaarheid van elektrische en hybride voertuigen binnen de relevante segmenten (incl. bussen en bedrijfswagens)?	De beschikbaarheid van elektrische voertuigen groeit sterk, met name in personenauto's en lichte bedrijfswagens, maar is nog beperkter in specialistische segmenten zoals zware bedrijfswagens en pick-ups.
8.	Welke beperkingen of risico's ziet u bij volledige elektrificatie binnen: • huidige levertijden; • inzetbaarheid; • kosten en total cost of ownership?	De belangrijkste risico's liggen bij inzetbaarheid (actieradius, laadinfrastructuur), levertijden (batterijen en productiecapaciteit) en kosten (hogere aanschaf, variabele TCO).
9.	Hoe kunnen publieke opdrachtgevers realistisch omgaan met: • verschillen in BPM/fiscale lasten; • prijsontwikkelingen tussen fossiele, hybride en elektrische voertuigen?	Marktpartijen adviseren te sturen op Total Cost of Ownership in plaats van alleen aanschafprijs, waarbij fiscale verschillen, energie en onderhoud integraal worden meegenomen.
10.	Welke flexibiliteit in eisen is volgens u noodzakelijk om verduurzaming mogelijk te maken zonder de markt onnodig te beperken?	Flexibiliteit is nodig door technologie-neutraal te specificeren, ruimte te laten voor verschillende aandrijflijnen en geen generieke EV-verplichting toe te passen.

Contractvorm en samenwerking

Nr.	Vraag	Antwoord
11.	Wat is vanuit uw perspectief een werkbare contractvorm voor de levering van dienstvoertuigen: • één leverancier; • meerdere leveranciers; • raamovereenkomst met (of zonder) nadere opdrachten?	De meeste partijen geven de voorkeur aan een raamovereenkomst met nadere opdrachten, omdat dit flexibiliteit biedt per voertuigaanvraag. Er zijn echter ook voorkeuren voor één leverancier (voor uniformiteit) of meerdere leveranciers (voor flexibiliteit), afhankelijk van de inrichting.
12.	Welke voorwaarden zijn voor u bepalend om een langdurige samenwerking met een aanbestedende dienst aan te gaan?	Belangrijk zijn duidelijke volumes en forecast, transparante prijsafspraken, flexibiliteit voor marktontwikkelingen en een praktische samenwerking met korte lijnen.

13.	Hoe kan kennisdeling (bijv. over marktontwikkelingen en productinnovaties) structureel onderdeel worden van de samenwerking, zonder juridische risico's voor de aanbestedende dienst?	Kennisdeling kan structureel plaatsvinden via periodieke overleggen en marktupdates, mits transparant en niet aanbestedingsverstrend ingericht.
-----	---	---

Prijsontwikkeling, prijszekerheid en indexatie

Nr.	Vraag	Antwoord
14.	In hoeverre is prijsvastheid over langere tijd (bijv. per voertuigcategorie of per periode) nog realistisch in de huidige markt?	Alle partijen geven aan dat langdurige prijsvastheid niet realistisch is door afhankelijkheid van fabrikanten en marktontwikkelingen.
15.	Welke vormen van prijsafspraken acht u werkbaar, bijvoorbeeld: • prijs per nadere opdracht; • tijdelijke prijsfixatie; • transparante indexatie of herijking?	Werkbare modellen zijn prijs per nadere opdracht, tijdelijke prijsfixatie en werken met vaste korting op actuele prijslijsten.
16.	Hoe kunnen risico's rondom plotselinge prijsstijgingen vanuit fabrikanten (bijv. vervallen van prijsprotectie) contractueel worden vormgegeven op een manier die voor beide partijen acceptabel is?	Transparante prijsmechanismen, meldplicht en herijking worden als noodzakelijk gezien om risico's te verdelen.
17.	In hoeverre kan het zo zijn dat dealers verschillende kortingspercentages hanteren voor hetzelfde merk en type voertuig?	Verschillen in kortingen kunnen voorkomen door marktmechanismen zoals volume, voorraad en commerciële afspraken.

Leveringszekerheid, overmacht en boeteclausules

Nr.	Vraag	Antwoord
18.	Welke oorzaken van leveringsvertraging acht u reëel maar niet beïnvloedbaar door leveranciers (bijv. geopolitiek, pandemieën, grondstoffentekorten)?	Geopolitiek, grondstoffen, chipschaarste en productieproblemen worden als belangrijkste oorzaken genoemd.
19.	Hoe kan een aanbestedende dienst hier volgens u proportioneel mee omgaan in contractvoorwaarden?	Onderscheid maken tussen beïnvloedbare en niet-beïnvloedbare oorzaken en inzetten op overleg en meldplicht wordt als proportioneel gezien.

20.	Op welke manier kunnen boeteclausules worden vormgegeven zodat: • inzetbaarheid wordt geborgd; • maar leveranciers niet worden afgeschrikt vanwege onvoorzienbare risico's?	Boetes moeten beperkt en proportioneel zijn en gericht op beïnvloedbaar gedrag.
21.	Welke alternatieven ziet u voor klassieke boeteclausules (bijv. maatwerk per opdracht, escalatiemodellen, oplossingsgericht overleg)?	Alternatieven zijn escalatiemodellen, vervangende mobiliteit en oplossingsgericht overleg.

Programma van Eisen en ruimte voor de markt

Nr.	Vraag	Antwoord
22.	Welke eisen uit traditionele PvE's acht u onbedoeld marktbeperkend, met name bij innovatieve of nieuwe voertuigconcepten?	Gedetailleerde technische eisen (zoals exacte maatvoering of accucapaciteit) worden als marktbeperkend gezien.
23.	Welke onderdelen lenen zich volgens u goed voor functionele eisen in plaats van gedetailleerde technische specificaties?	Onderdelen zoals inzetprofiel, actieradius, laadvermogen en veiligheid lenen zich goed voor functioneel specificeren.
24.	Waar liggen volgens u de grenzen: op welke aspecten is vrijheid wenselijk, en waar is dat juist onacceptabel?	Vrijheid is wenselijk bij merk, model en uitvoering, maar niet bij veiligheid, wetgeving en inzetbaarheid.

Service, onderhoud en ontzorging

Nr.	Vraag	Antwoord
25.	Welke vormen van service- en onderhoudsconcepten worden momenteel door de markt aangeboden die relevant kunnen zijn voor publieke wagenparken?	Onderhoudscontracten, netwerkonderhoud, vervangend vervoer en fleetmanagement worden breed aangeboden.

26.	Hoe kan haal- en brengservice, of netwerkonderhoud, volgens u het beste worden ingericht zonder de markt te beperken (bijv. afstandseisen)?	Sturen op prestatie (zoals responstijd en beschikbaarheid) wordt effectiever gevonden dan afstandseisen.
27.	Indien u niet het merk/type kunt leveren waar VRK behoefte aan heeft, hoe zou u dit dan oplossen?	Gelijkwaardige alternatieven of samenwerking met andere partijen wordt als oplossing genoemd.
28.	Op welke wijze kan uw organisatie de VRK ontzorgen gedurende de looptijd van de overeenkomst, bijvoorbeeld door proactief te adviseren, tijdig te informeren over markt- en productontwikkelingen en mee te denken over passende oplossingen bij veranderende behoeften of onvoorziene omstandigheden?	Ontzorging vindt plaats via één aanspreekpunt en proactieve advisering gedurende de looptijd.

Tot slot – reflectie

Nr.	Vraag	Antwoord
29.	Welke lessons learned uit eerdere aanbestedingen van publieke dienstvoertuigen wilt u expliciet meegeven aan de VRK?	Belangrijkste lessen zijn: functioneel specificeren, flexibiliteit borgen en niet uitsluitend sturen op laagste prijs maar ook op kwaliteit en inzetbaarheid.
30.	Welke keuzes zou u een aanbestedende dienst afraden gezien de huidige marktomstandigheden?	Afgeraden wordt: starre PvE's, vaste prijzen zonder herijking, verplichting tot één merk en generieke elektrificatie-eisen.

3 Verdere vervolg

Algemeen

De gevolgde marktconsultatie en de deelname daaraan is voor alle betrokken partijen geheel vrijblijvend. Tevens leidt dit op geen enkele wijze tot een overeenkomst en/of enige vorm van juridische binding tussen VRK en de partijen die aan de marktconsultatie hebben deelgenomen. Dit verslag doet geen afbreuk aan deze vrijblijvendheid. VRK is op geen enkele wijze gebonden aan de verkregen informatie en/of de verplichting tot aanbesteding (in welke vorm dan ook) van het onderwerp van de marktconsultatie. VRK bepaalt geheel zelfstandig wat zij met de in deze marktconsultatie verkregen reacties en/of informatie doet.

Vervolgstappen en beoogde planning

VRK gebruikt de komende periode om het onderwerp “Leveren dienstvoertuigen” verder intern te evalueren en te bespreken (mede op basis van de reacties en/of informatie die is verkregen vanuit de marktconsultatie). Hierna wordt naar verwachting een aanbestedingstraject opgestart. De verwachting is dat een eventuele aanbesteding in Q3 2026 gestart wordt.

Dankwoord

VRK bedankt alle deelnemende partijen voor de door hun ingediende reactie en de door hen gedane inspanningen in deze marktconsultatie.