

Verslag Marktconsultaties Bovenregionale inkoop trapliften regio Lekstroom en regio Zuid Oost Utrecht

Toelichting

Naar aanleiding van de aanbesteding trapliften is er een marktconsultatie gehouden. Voor de marktconsultatie zijn een aantal leveranciers van trapliften uitgenodigd. Met elke leverancier die de uitnodiging geaccepteerd heeft is er een aparte marktconsultatie gehouden.

Ter voorbereiding aan de marktconsultatie hebben de leveranciers een marktconsultatiedocument ontvangen waar een aantal vragen zijn benoemd. Tijdens de gesprekken zijn de vragen aan bod gekomen. Hieronder volgt het resultaat van de marktconsultaties.

Inschrijving aanbesteding/concurrentie positie

1. Heeft u als partij interesse en mogelijkheden om een dergelijke opdracht voor de regio uit te voeren of te realiseren? Zo ja, kunt u aangeven waarom u interesse heeft?

Partijen geven aan interesse te hebben voor de opdracht van regio Lekstroom en regio Zuid Oost Utrecht. Belangrijkste reden hiervoor is de centrale ligging. Het volume is een prettige bijkomstigheid.

2. Hoe ziet u uw positie in de markt in vergelijking met de rest van de aanbidders en hoe onderscheidt u zich in de markt?

Als onderscheidend vermogen wordt vooral hergebruik (circulair) van materialen en dienstverlening komt sterk naar voren.

3. Welke toekomstige ontwikkelingen ziet u in de markt wat betreft nieuwe producten of concurrentie?

Als toekomstige ontwikkelingen worden het op afstand uitlezen, oplossen of resetten van storingen en het verhogen van de draagkracht van de standaard trapliften aangegeven. Verder wordt er gekeken naar ontwikkelingen op het gebied van hergebruik van materialen.

4. Heeft u als leverancier een voorkeur voor het aantal partijen dat een contract ontvangt en waarom?

Voorkeur gaat uit naar één leverancier met contract. Men geeft aan dat meerdere contracten vaak verwarring geeft, omdat er dan een verdeling gemaakt wordt wie wanneer trapliften mag leveren. Indien er veel volume wordt afgenomen, zou het eventueel mogelijk zijn om met meerdere leveranciers te werken.

De gemeente geeft specifiek aandacht aan duurzaamheid en het milieu.

5. Wat zijn bij uw bedrijf de mogelijkheden met betrekking tot duurzaamheid en hergebruik? En waaruit blijkt dat?

Men geeft aan dat een traplift een lange levensduur heeft (gemiddeld tussen de 10 en 15 jaar). De stoel en motor kunnen hergebruikt worden. Verder wordt er gewerkt in de fabrieken aan een minimale CO2 uitstoot.

6. Wat heeft het tot nu toe opgeleverd en/of werkt het kostenbesparend?

Het merendeel geeft aan dat er bij contracten een mix van hergebruikte en nieuwe liften wordt gemaakt. Dit wordt als één prijs gesteld.

7. Kunt u ook middelen verstrekken vanuit een depot? Zitten hier voordelen aan, bijvoorbeeld op gebied van duurzaamheid of financiën?

Allen kunnen leveren uit een depot of hebben op een andere manier materiaal op voorraad.

Voordelen worden verder niet echt genoemd.

De gemeente stimuleert het maatschappelijk verantwoord ondernemen.

8. Kunt u met concrete voorbeelden aangeven wat u hieraan doet?

Niet alle leveranciers hebben hier concrete voorbeelden aangegeven, daarom vermelden we deze niet.

Prijs-kwaliteit/all-in pakket koop en onderhoudstarieven

9. Hoe zien bij uw bedrijf de prijsopbouw en de economische afschrijving van een traplift (levering en installatie) eruit?

Er wordt meestal uitgegaan van meest adequate goedkoopste oplossing.

Advies is om in de all-in prijs het volgende mee te nemen:

- noodzakelijke accessoires;
- intekenen;
- installatie, voorrijkosten;
- niet constructieve aanpassingen;
- uitleg;
- bouwkundige aanpassingen (tot ongeveer €350,-).

Economische afschrijving geeft men ongeveer 10 jaar aan.

10. Soorten liften (heavy duty)

Meest gebruikelijke:

- Recht;
- Een bocht;
- Twee bochten

Allen eventueel met uitloop. Heavy duty of meer specifieke liften zoals spillift worden meestal niet in het contract opgenomen, maar meerkosten voor gerekend.

Advies: neem in het Programma van Eisen een goede definitie op, zoals bijvoorbeeld of de lift over 1 of meerdere verdiepingen dient te kunnen.

Maximum gewicht van een standaard lift is 125 kilo.

11. Welke tarieven worden gehanteerd per type traplift?

Hier wordt geen duidelijk antwoord op gegeven door de diverse leveranciers. Is afhankelijk van wat er uitgevraagd wordt in de aanbesteding.

12. Heeft u mogelijkheden om, naast het leveren en installeren, ook te kunnen voorzien in service en onderhoud? Wat houdt deze service in?

Allen kunnen all-in onderhoud leveren.

13. Wat is bij u de boven of ondergrens rond de onderhoudstarieven? En is dit kostendekkend?

Bedragen worden niet of minimaal aangegeven. Ook is er geen antwoord op de vraag gekomen of het kostendekkend is.

14. Wat valt er bij u onder het all-in onderhoud?

- 1 keer per jaar onderhoud;
- 24 uren storingsdienst;

- *Spoedstoringen binnen 24 uur opgelost;*
 - *Materialen en onderdelen inclusief;*
 - *Voorrijkosten;*
- De meeste monteurs zitten verspreid over het land.*

15. Wat is uw visie van de markt op het onderscheid tussen koop en huur en heeft u hier innovatieve ideeën over?

Koopcontracten hebben de voorkeur en worden geadviseerd.

16. Wat is de visie vanuit de markt op hoe efficiënt en effectief inhoud en vorm kan worden gegeven aan dit onderdeel van de overeenkomst?

Eén leverancier heeft hierop geantwoord: Ontwikkelingen aanbesteding: vroeger werd vaak vanuit een eigen gemeente depot gewerkt, nu ligt deze verantwoordelijkheid meer bij leverancier. De gemeente kent een traplift toe. De leverancier bepaalt met haar expertise welke trap nodig is. Via een externe partij laten ze bij klantcontacten de klanttevredenheid meten. Dit kan op de dienstverlening zijn of op doorlooptijden. Dit is een terugkoppeling voor de eigen organisatie maar ook voor de opdrachtgever.

17. Ziet u mogelijkheden om van bestaande trapliften (van mogelijke andere leveranciers) de service en onderhoud te kunnen doen? (Overname onderhoudscontract).

De meeste leveranciers geven aan niet het onderhoud te kunnen overnemen van uitstaande trapliften.

18. Kunt u middelen verstrekken vanuit voorraad? Hoe snel kunt u leveren?

Wat houdt service in?

Leveranciers kunnen middelen uit voorraad leveren. Levertijd is 15 tot 30 werkdagen (normale levertijd). De levertijd wordt in de contractafspraken gezet.

Type overeenkomst en looptijd

19. Welk contract gaat uw voorkeur naar uit (individueel per deelnemende gemeente/percelen of een gezamenlijke raamovereenkomst)?

Over algemeen voorkeur om één contract per regio te houden.

Administratief

20. Kunt u als partij werken met het berichtenverkeer? Zo nee, is dit op termijn wel haalbaar? Op welke termijn denkt u dat dit haalbaar is?

Hier wordt wisselend op gereageerd. De leveranciers werken er nog niet mee. Sommigen geven aan dat zij, indien nodig het systeem zo kunnen inrichten dat zij per 1 juli 2020 hiermee kunnen werken.

21. Heeft u eventueel suggesties/opmerkingen/vragen?

- *Verzoek om als gemeenten na te denken wat het belangrijkste is: prijs- kwaliteit-duurzaamheid;*
- *Kijken naar de rol van de leverancier. Meer verantwoordelijkheid bij de leverancier (administratieve lasten kunnen verlichten). Goede samenwerking met elkaar aangaan;*
- *Bij beoordelen ook letten op doorontwikkeling/innovatie mogelijkheden van de leverancier en in de samenwerking;*
- *We zien dat gemeenten bepaalde criteria stellen in het PvE maar merken dat gemeentes minder vaak bezig zijn met het daadwerkelijk handhaven van afspraken. Wij zouden graag*

hierover mee willen denken hoe we dit soort afspraken kunnen borgen. Is hiervoor ruimte in de beoordeling? Daag aanbieders uit om met ideeën te komen;

- *Leveranciers hebben zelf vaak bruikleenovereenkomsten. Nadenken of de gemeenten deze zelf willen maken of die bruikleenovereenkomst van de leverancier wil gebruiken;*
- *Als er gekozen wordt voor één leverancier, kan men de wachtkamerconstructie gebruiken;*
- *Maak de aanbesteding niet te ingewikkeld en zorg dat er genoeg tijd is om vragen te stellen en met elkaar de dialoog aan te gaan (NvI).*

Overige vragen

Heeft u via een aanbesteding contracten met gemeenten? Zo ja met hoeveel gemeenten en bent u ook in deze regio actief?

Allen hebben contracten met verschillende gemeenten.

Hoelang staan trapliften ongeveer uit? Daarbij alle uitzonderingen weggelaten.

Hier verschillen de leveranciers van elkaar. Bandbreedte tussen 2,5 en 5 jaar.