

Notulen marktconsultatie 26 februari 2024

Bouwkundige aanpassingen gemeente Veenendaal.

2 partijen kunnen zo goed als alle opdrachten zelf. Een partij geeft aan voor complexere bouwkundige aanpassingen samenwerking te zoeken met een (waar mogelijk lokale) (onder)aannemer.

Er wordt geadviseerd de woonunits niet mee te nemen in deze aanbesteding (prijsoptimaliserend). Al kunnen de 2 partijen deze wel leveren.

Er kunnen combinaties gemaakt worden met specialisten/aannemers en deze zullen separaat factureren, samenwerkingen werken over het algemeen goed. Dit betekent werken met onderaannemers.

Trapliften zijn apart aanbesteed, Voor woningaanpassingen hebben 2 partijen een aparte poot binnen het bedrijf. Deze poot heeft niets met te maken met de poot die de hulpmiddelen levert. Voor een partij geldt dat als, naast woningaanpassingen, de partij ook contractpartner is voor hulpmiddelen, er synergie gezocht kan worden in bijv. het plaatsen van oplaadpunten of drempels.

Ervaring met de doelgroep: 2 partijen geven aan wel specialistisch genoeg te zijn omdat ze alleen voor die doelgroep werken.

Consulenten kunnen ook zelf werken/onderzoeken met de producten dmv workshops in de implementatieperiode. Er wordt voor meerdere gemeenten gewerkt. Er is in de loop der jaren een verschuiving ontstaan. Consulenten hoeven niet meer alle inhoudelijke productkennis te hebben. Je mag ervan uit gaan dat een leverancier deze kennis heeft.

Specialistische werken: tilliften, keukens kunnen ook specialistisch zijn. Offertes zijn een compleet plaatje. Een partij schakelt zelf een aannemer in en levert een totale offerte aan.

Organisatie bestaat uit een team adviseurs en een team monteurs, adviseurs hebben meer specialistische kennis. 2 partijen hebben gespecialiseerde adviseurs in dienst voor bv badkamers of units. Een partij geeft aan samen met consulenten op huisbezoek te gaan. TR-Care kan ook huisbezoeken afleggen. Ook door WOM kunnen huisbezoeken samen met consulent van de gemeente worden afgelegd.

Het maatwerk voor tilliften is mogelijk.

Vaste prijzen: voor een aantal producten kan dat, bouwkundig moet wel aangepast worden, maar daar kunnen wel afspraken over gemaakt worden. Vanuit de basis kunnen wel vaste prijzen. Afbakening in de prijslijst is vereist. Over het algemeen is 2/3 vaste

prijs, 1/3 op offertebasis. Bouwkundig/keukens betreffen geen vaste prijzen. Voor standaard keukenopstellingen kan wel een vaste prijs worden bepaald. Bijv. in een aantal vaste varianten.

Producten bekijken: dit is mogelijk bij meerdere partijen.

Onderhoud: jaarlijkse controles, voor bijv. keukens, douche en toilet is dit niet nodig, Onderhoud aan deurautomaten moet ieder jaar verplicht (16005).

Onderhoud moet goed in de aanbesteding uitgevraagd worden. Hoe beter uitgevraagd, hoe makkelijker een tarief er op te maken valt. Maak onderscheid tussen keuringen/preventief onderhoud en correctief onderhoud.

Bij jonge voorzieningen kan een all-in contract voor onderhoud worden afgesloten, bij oudere voorzieningen niet (aparte afspraken voor maken). Alle voorzieningen waar te veel onderhoud/storingen komen worden vervangen, risico-opslag wordt hiervoor opgezet.

Huur/koop constructie. Er wordt in bruikleen genomen waar dat kan. Huurconstructie is mogelijk bij 2 partijen, bv in situaties waarin je verwacht dat een klant hier korte tijd van gebruik zal maken.

Raamovereenkomst met meerdere partijen. 1 Perceel kan door 2 leveranciers worden bedield, i.c.m. onderaannemers,

Doorlooptijden: vaste levertermijnen, bij bepaalde doelgroepen moet er sneller geleverd worden, neem spoedsituaties op in de aanbesteding/contracten. Men is vaak afhankelijk van aanlevering van materialen, waarbij ze niet altijd invloed hebben op de levertijden. Lastig om iets op te nemen over levertijden ivm de diversiteit aan aanpassingen.

Depot: bruikleen door gemeente, er is een mogelijkheid voor een depot bij twee partijen. Dit kan een depot specifiek voor de gemeente zijn, maar bij voorkeur komen innames terecht in een algemeen depot van een partij. Dan kunnen we gebruikte materialen zo gunstig mogelijk herplaatsen. Dit werkt prijsverlagend. Gebruikte materialen worden ingezet voor dezelfde prijs als nieuw. Er gelden dezelfde garantievoorwaarden. Niet iedere voorziening komt in aanmerking voor een herverstrekking. Bouwkundige aanpassingen worden eenmalig geplaatst, maar voorzieningen als een deurautomaat/plafondlift kunnen wel worden herverstrekt.

Duurzaamheid: gebruikte voorzieningen hergebruik. Als gemeente invloed op door gebruikmaking van een depot. Partners zullen de certificaten moeten hebben. Op transportkosten besparen. Recycling van materialen, SROI.

Duurzaamheid wordt lastiger wanneer het geen standaardproducten bevat, resten aan afval blijven dan over. Milieubewuste materialen. Certificaten/keurmerken die gebruikelijk zijn: ISO en milieucertificeringen. Prestatieladders CO2, veiligheid. PSO

certificeringen waarbij het bedrijf aan moet voldoen. Opmerking: Hier voldoet niet iedereen aan, niet perse gebruikelijk of noodzakelijk voor het type woningaanpassingen dat op grond van Wmo wordt geleverd.

Certificeringen m.b.t. databeveiliging, neem de eisen op in de aanbesteding.

Garantie: hoe langer hoe hoger de prijs, 2 jaar gebruikelijk, daarna onderhoudscontract. Vraag een redelijke garantietermijn.

WmoNed, veilige communicatie kan verlopen via WmoNed. Twee partijen hebben hiermee ervaring.

Planning: op dit moment nog een grove planning. Na de zomer wil de gemeente graag aan de slag. Eind mei zal de openstelling plaatsvinden. De contractwaarde zal nog worden bepaald.

Dienstverlening ook meenemen in de aanbesteding. Maak de dienstverlening/kwaliteit niet ondergeschikt aan aanverwante zaken als SROI, duurzaamheid etc. Weging goed vormgeven. Laat de gunningscriteria/wegingkaders hier goed op aansluiten.

Het is handig om de prijsuitvraag zoveel mogelijk onder een vaste prijs te stellen dit kan door bijvoorbeeld vaste prijzen per drempels per hoeveelheid aan centimeters. Stel de prijsuitvraag zo SMART mogelijk op. Wees zo specifiek mogelijk.

De gunning weging ook afhankelijk maken van hoeveel er afgeleverd moet worden. Dingen die niet veel afgenomen worden ook niet veel punten aan toekennen.

Werk met een machtiging als het binnen de prijs valt. Offerte opvragen is dan niet nodig. Vermindering van administratieve lasten.

Boetebeding: neem dit op in de aanbesteding. Boetebeding is in de huidige marktsituatie niet wenselijk. Door de internationale situatie komt het voor dat leveranciers niet tijdig kunnen leveren. Of door krapte op de arbeidsmarkt. Het is zinvoller om in die situaties te kijken naar verbetermogelijkheden ipv te focussen op boetes.