

Verslag marktconsultatie

BHV Middelen t.b.v. het Rijk

Datum: 2 januari 2025

Inleiding

Tussen 16 juli 2024 – 26 augustus 2024 heeft er een markconsultatie plaatsgevonden door het Inkoop Uitvoeringscentrum Dienst Justitiële Inrichtingen (IUC DJI). Het doel van de marktconsultatie was om (meer) informatie te verkrijgen met betrekking tot BHV-middelen ten behoeve van het Rijk om tot een zo compleet mogelijke catalogus te komen.

Het overgrote deel van de vragen ging over het leasen van middelen. De categoriemanager Beveiliging en BHV had vanuit de markt vernomen dat er een trend is naar het meer leasen van BHV-middelen i.p.v. kopen. De aandacht ging nu uit naar leasen van AED's, maar kan waarschijnlijk worden uitgebreid met de EHBO-koffers, kleine brandblusmiddelen en evac chairs. Doordat er meerdere deelnemers aansluiten met elk hun eigen behoeftes alsook uitdagingen, wilden we achterhalen in hoeverre de markt hiernaar kijkt.

In totaal hebben 5 marktpartijen antwoord gegeven op de vragen en hieronder zal ingegaan worden op de belangrijkste vragen met daarbij de gegeven antwoorden.

Vraag 1: Wat is uw vise op de lease van BHV-middelen, met nadruk op de in hoofdstuk 1 van deze marktconsultatie vermeldde middelen?

Voor kostbare apparatuur zoals AED's kan dit voordelig zijn bij partijen die een totaaloplossing willen, financiering willen spreiden en niet de draagkracht hebben om aan te schaffen. Voor betaalbare middelen en/of partijen die wel financiële draagkracht hebben, is aanschaf interessanter voor beide partijen.

Het leasen van een AED biedt als voordeel dat u geen grote initiële investering hoeft te doen, in plaats daarvan betaalt u een vast en laag maandbedrag. Daarnaast zijn er geen onverwachte kosten, aangezien de vervanging van elektroden en batterijen bij de leaseprijs is inbegrepen. Ook na gebruik (een inzet) van de AED zijn er geen onverwachte kosten, omdat de elektroden dan kosteloos worden vervangen.

Hier kijken wij zeer positief tegenaan. Het milieu heeft veel te leiden en we moeten hier heel zuinig op zijn. Daarnaast is de ontzorging maximaal. Als zo'n grote organisatie als het Rijk hiervoor kiest, zal dit een voorbeeld zijn richting de gehele markt om voor het milieu en duurzaamheid te kiezen.

Wij geloven in een concept waarbij de klant volledig ontzorgt wordt. Dit bieden wij aan volgens ons zogenoemde SaaS oplossing (Safety as a Service). Hierbij is de oplossing (een AED, een buiten/binnenkast, ondersteuning, e-learnings, 24/7 controle van de werking van de AED en service) geheel onder verantwoordelijkheid van AED-Partner. De klant heeft dus geen omkijken meer naar de werking en service van de AED en hoeft ook geen grote investering te doen bij implementatie. Bij ons SaaS concept betaalt U vaste maandelijkse abonnementskosten afhankelijk van de looptijd.

Vraag 2: a) Wat vindt u van een langere totale looptijd van de raamovereenkomst dan 4 jaar, vooral met het oog op mogelijke lease van middelen? Welke voor- en nadelen ziet u?

b) Zijn er belangen van de markt waarmee Aanbestedende dienst volgens u rekening mee moet houden?

A) lange looptijd is interessant bij middelen die een lang levensduur hebben en tussentijds van onderhoud/vervangingsmaterialen moeten worden voorzien, zoals bijvoorbeeld AED's. Nadeel is dat de leaseprijs stukken hoger ligt dan de aanschafprijs bij koop.

B) Ontwikkeling van toestellen, uitfasering oude modellen, nieuwe technieken, innovaties en functionaliteiten.

Looptijd voor leasecontract van 5 jaar voor AED's is gebruikelijk in de markt, aangezien de gemiddelde levensduur van een AED 10 jaar is. Er kunnen dan 2 leaseperiodes worden afgesloten van elk 5 jaar.

a) De minimale leaseperiode die wij hanteren is 4 jaar, daarna is de leaseperiode per maand opzegbaar. Na 8 jaar leasen wordt de AED uw eigendom. Naarmate de lease looptijd langer wordt is het kopen van een AED financieel aantrekkelijker. Dit vanwege de gestegen 'total costs of ownership', die dan in veel gevallen (afhankelijk van het merk AED, aantal vervangen accessoires etc.) in de meeste gevallen hoger uitvallen, dan bij het aankopen van een AED. Als u behoefte heeft aan grote flexibiliteit in aantallen en locaties, is het huren van AED's een goede optie voor u. Zo bent u niet gebonden aan een minimale looptijd van 4 jaar. b) Wij adviseren voor elke AED (koop, huur of lease) een servicecontract af te sluiten, zodat er een jaarlijkse keuring aan de AED plaatsvindt, voor een 100% betrouwbaar apparaat. Verder is goed om rekening mee te houden dat wij adviseren om een AED die 10 jaar oud is te laten vervangen door een nieuwe AED.
a) De omvang is vrij groot, hierdoor is de implementatietijd iets langer en heb je even de tijd nodig om de verschillende onderdelen en hun specifieke wensen te leren kennen. Qua duurzaamheid denken wij dat het voor het Rijk waardevol is om te zien wat haar maatschappelijke impact is. Om hier een trend in te kunnen zien, is het raadzaam om voor een langer contract te gaan. b) Er zijn erg veel verschillende vormen waarin lease wordt aangeboden. Het is goed om te kijken wat er precies wordt aangeboden en wat de kleine lettertjes zijn.
Wij zien dat als een uitstekende keuze, aangezien ons SaaS model daar ook op is ingericht (vijf of acht jaar). Eén van de grote voordelen is dat U voor langere tijd en/of de gehele technische levensduur van de AED ontzorgt bent.

Vraag 3: Welke duurzaamheidsmogelijkheden ziet u in deze markt?

Minimaal onderhoud op locatie door lange levensduur toebehoren, monitoring op afstand via wifi/mobiel netwerk, lange levensduur apparatuur.
In deze markt zijn er verschillende duurzaamheidsmogelijkheden die benut kunnen worden. Ten eerste kunnen AED's die na een aantal jaar huren of leasen niet langer nodig zijn, opnieuw worden verhuurd of ingezet als leen-AED's. Op deze manier wordt de volledige levensduur van de apparaten, die tien jaar bedraagt, optimaal benut. Daarnaast worden AED's die ouder zijn dan tien jaar op een verantwoorde manier afgevoerd naar de milieustraat. Hierbij wordt er ook aandacht besteed aan het milieuvriendelijk scheiden en verwerken van oude batterijen en elektroden.
De producten leasen in plaats van aanschaffen. Daarnaast is er een geweldige ontwikkeling in digitale monitoring. We kunnen op afstand veel producten uitlezen. Dit is in (lease)prijs iets duurder dan niet connected middelen. Maar... dit verdienen we gemakkelijk terug in de voetafdruk. We hoeven alleen ter plaatste te gaan bij correctief onderhoud of na een inzet. Preventief onderhoud op locatie wordt in deze vervangen door 24/7 digitale monitoring. Daarnaast zijn er erg veel ontwikkelingen op trainingsgebied waarbij we digitaal en milieuvriendelijk kunnen trainen. Er zijn zelf nieuwe mogelijkheden waarop iedere cursist kan trainen wanneer het uitkomt en er geen instructeur nodig is.
Visie op problematiek Duurzaam, oftewel maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) is in de praktijk: het benutten van kansen voor een beter milieu, een beter welzijn van de medewerkers en de maatschappij én het nastreven van een hoger bedrijfsrendement bij alle bedrijfsbeslissingen. Als organisatie zet [X] in op activiteiten die een stap verder gaan dan alleen dat waartoe de wet ons verplicht. We geloven in de kracht van innovatie voor zowel onze organisatie als de algemene milieuproblematiek. We houden daarom de ontwikkelingen op dit gebied scherp in de gaten. In alles wat we doen, houden we het M3-model aan: Mens, Milieu en Materieel. Zonder onze mensen zijn we nergens. We zetten daarom in op werkgeluk en streven ernaar om tot de beste werkgevers te behoren. Ook hebben we oog voor onze klanten: we gaan voor persoonlijke, duurzame relaties. Voor de pijler milieu richten we ons vooral op ons energieverbruik, onze afvalproductie en de manier waarop we met de schadelijke stoffen van onze producten omgaan. Op het gebied van materieel gaan we daar waar mogelijk voor circulariteit. Indien gewenst sturen wij u onze milieuvisie op.

Vraag 4: Welke prijsontwikkeling van de BHV middelen (niet zijnde lease?) voorziet u in de komende 4 jaar?

Stabiele stijgingen conform inflatie/deflatie cijfers mits geopolitieke ontwikkelingen en wereldeconomie stabiel blijven. Bijzonderheden zoals oorlog, rampen, tekorten, pandemieën kunnen hier wel invloed hebben op productie, levertijd, prijs.
Geen prijsstijgingen, alleen indexatie.
Dit kan per AED-merk verschillen en is lastig te voorspellen. Het is afhankelijk van de fabrikant, ontwikkelingen in de markt, en de macro-economische situatie. Bij aanbestedingen is het gebruikelijk om jaarlijks een indexering op de AED's toe te passen. Verder zien we momenteel veel nieuwe aanwas van merken AED's uit Aziatische landen, vaak tegen een wat lagere prijs. Voor kwaliteitsproducten blijft het huidige prijsniveau vooralsnog staan.
De afgelopen periode zijn de prijzen enorm gestegen. Hierdoor is de verwachting is dat de prijzen nu stabiel blijven. Deze zijn afgelopen periode fors gestegen. Een wereldwijde pandemie en grondstoftekorten zijn niet altijd te voorzien.
Wij verwachten dat door een aanhoudende inflatie, strengere regelgeving en prijsverhogingen van fabrikanten (in mindere mate als de afgelopen twee/drie jaar) de prijzen van BHV materialen de komende jaren zullen blijven stijgen.

Vraag 5: Bent u bereid om de bestaande, doorlopende onderhoudscontracten van de huidige BHV middelen over te nemen?

Afhankelijk van hoe goed vooraf in te schatten is wat levensduur/status van huidige materieel is. Indien dit niet goed kan worden aangeleverd/afwijkt van praktijk, niet bereid dit over te nemen. Er moet vooraf een goede inschatting kunnen worden gegeven over mogelijke (extra) materiaal/vervangingskosten.
Ja.
Dit hangt af van het merk AED en de geldende afspraken binnen de contracten. In principe zijn wij hiertoe bereid, mits de voorwaarden dit toelaten.
Ja, graag zelfs.
Wij zijn zeker bereid om de mogelijkheden samen met u te onderzoeken, zodat een transitie richting een lease-oplossing voor beide partijen optimaal verloopt.

Vraag 6: Bij sommige deelnemers zoals het COA kan er sprake zijn van sterke groei en krimp in het aantal locaties, waarbij de BHV-middelen dan ook opgeschaald en afgeschaald worden.

a) hoe kijkt u aan tegen een leaseconstructie in deze situatie? Welke aandachtspunten ziet u?

A) Indien er duidelijke (financiële) afspraken worden gemaakt over de soort lease (operational lease of financial lease) dan kunnen hier ook duidelijke aanvullende afspraken over worden gemaakt bij op- en afschalen van aantallen. B) Financiële risico's kunnen mits aanvaardbaar en realistisch middels duidelijke aanvullende afspraken worden afgestemd. Juist voor kosten efficiëntie is lease aantrekkelijk i.v.m. spreiden kosten over levensduur of looptijd contract.
a) Hier kunnen wij niet in voorzien. Lease van een BHV-middel (AED) is altijd voor een vaste, vooraf afgesproken periode. b) Indien klant het leasecontract eerder dan de afgesproken contractperiode wenst te beëindigen, geldt een "boete"clausule om inkomstenderving te voorkomen.

a) Lease-AED's kunnen eenvoudig van locatie worden gewijzigd. Het is wel belangrijk om een locatiewijziging aan ons door te geven als er een onderhoudscontract op de AED van toepassing is. Leasecontracten hebben een minimale duur van 4 jaar, wat belangrijk is om in gedachten te houden. Wij hebben voldoende voorraad om een grote stijging in de vraag op te vangen. Als u behoefte heeft aan grote flexibiliteit in aantallen en locaties, is het huren van AED's wellicht een betere optie voor u. Zo bent u niet gebonden aan een minimale looptijd van 4 jaar. b) Zie vraag 6a. Lease AED's zijn gemakkelijk van locatie te wijzigen. Als voorbeeld hebben wij ervaring met diverse bouwbedrijven als klant die AED's vaak verplaatsen van de ene bouwlocatie naar de andere.
a) Bij Lease is dit geen enkel probleem. Op het moment dat een locatie sluit, vervallen ook de leasekosten voor deze locatie. De huidige materialen zijn eigendom en worden opgeslagen. Bij lease gaan de materialen terug naar [X]. B) Bij lease zal de voorinvestering bij de leverancier liggen.
A. In principe gaat U met ons SaaS-concept een contract aan voor meerdere jaren (vijf of acht), maar aangezien dit een lange tijd is, willen wij flexibel met U mee opereren en kunnen wij in overleg de AED's ergens anders plaatsen, bijvoorbeeld ergens binnen Uw netwerk. Voor kortere en/of tijdelijke periodes kunnen we alternatieve huurvoorstellen doen. B. Wij stellen een periodiekoverleg voor waarbij we de meer en minderkosten worden besproken en mogelijk gesaldeerd. In het geval van afschalen kunnen wij hopelijk het surplus aan AED's ergens anders in ons netwerk toepassen.

Vraag 7: Alle BHV-middelen zijn in de huidige situatie eigendom van de deelnemers. Wanneer er gekozen wordt om gebruik te maken van een lease constructie zal er sprake zijn van een overgangssituatie.

a) hoe voorziet u dat de overgang verloopt van eigendom naar lease? Heeft u hier ervaring mee en zo ja, welke aandachtspunten ziet u hierbij?

Starten op een nulpunt/nulmeting en/of vooraf een restwaarde overnemen en wegzetten tegen lease prijzen. Vervolgens na einde levensduur opnemen in voorwaarden nieuw te leveren toestellen. Wij hebben hier nog geen ervaring mee in deze constructie.
a) Er kan geen leasecontract worden afgesloten voor een reeds bestaande AED. Wij adviseren hiervoor een onderhoudscontract bij ons af te sluiten zodat u volledig ontzorgd wordt en altijd voorzien bent van een betrouwbaar apparaat. B) Als men eerder dan 8 jaar eigenaar van de AED wil worden, kunnen we hiervoor een offerte opstellen.
a) Dit wordt gedaan in goed overleg met transparantie. B) Er wordt gekeken naar de huidige status van de materialen. Vervolgens zal er een financieel voorstel gedaan worden om de gekocht materialen te switchen naar lease materialen.
A. Uiteraard hebben wij hier ervaring mee. De ervaring leert dat er veel verschillende situaties zijn. Wij werken het liefst volgens een 'nul meting', daarbij kijken we naar de status van de AED en kast (serienummer, leeftijd, datum van elektroden en batterijen enz.) en op basis daarvan maken we een beslissing hoe we de transitie naar SaaS mogelijk maken. B. Per geval zullen we gezamenlijk met de deelnemers kijken of een sale & leaseback tot de optie behoort.

Vraag 8: Bestaat de mogelijkheid om alléén een leasecontract af te sluiten en daarbij het onderhoud zelf uit te voeren?

En hoe is de certificering dan vervolgens geregeld?

Ja, Een AED dient enkel tijdig te worden voorzien van nieuwe materialen als het gaat om operationele werking. Certificering/keurmerk hiervoor is er niet.
Nee, de geleasde AED's blijven eigendom van de leverancier, deze zal dan ook zelf het onderhoud moeten uitvoeren.
Het is mogelijk om AED's te leasen zonder onderhoudscontract, echter vindt de jaarlijkse certificering plaats tijdens de onderhoudsbeurt op locatie. Zonder onderhoudsbeurt zal er geen certificering kunnen plaatsvinden, vandaar dat we dit ten zeerste aanbevelen. Ook is het mogelijk om AED's bij ons op locatie te laten keuren.

Ja. Hierbij ligt de verantwoordelijkheid van het gereed hebben van de materialen bij het Rijk.

We kunnen mensen van het Rijk opleiden tot monteurs. Zij vallen onder de certificering van [X] en zullen regelmatig bijgeschoold worden.

Financial lease is een optie die ook mogelijk is. Het Rijk als eigenaar is dan wel verantwoordelijk voor het uitvoeren of laten uitvoeren van zorgvuldig onderhoud. Certificering speelt hierin geen rol. Desgewenst kunnen wij de eigenaren aangeven hoe men het onderhoud moet uitvoeren.

Vraag 9: Heeft u ervaring met leasen? Zo ja; op welk gebied (specifieke BHV-middelen) en bij welke opdrachtgevers? Zijn dit ook grote organisaties zoals het Rijk?

Ja, AED's. Nog niet met grote organisaties, dit zijn voornamelijk trajecten voor koop.

Ja, ook grote organisaties zoals het Rijk. Altijd tegen vaste leaseperiode van 5 jaar.

Wij werken samen met diverse grote bedrijven en (semi-)overheidsinstellingen die gebruikmaken van onze leasecontracten.

Ja.

Dit zijn zowel grote als kleine organisaties.

- We leasen AED's aan de eindklant die per maand betaald worden.
- We leasen AED pakketten aan de eindklant waardoor door de organisatie alles vooruit betaald is voor 8 jaar zodat zij in 1x qua verantwoordelijkheid en financieel vanaf zijn zodat ze nergens meer naar om hoeven te kijken.
- We leasen reanimatiematerialen aan de eindklant die per maand betaald worden en deze betalen alleen de gemaakte licentiekosten voor de certificaten.
- We passen deze modellen internationaal toe.

Ja.

Vraag 11: Welke voordelen alsook nadelen/risico's ziet u van een leaseconstructie voor zowel de opdrachtnemer als de opdrachtgever?

Financiële risico's aan beide kanten, op/afschalen in aantallen, overnemen bestaande vloot materiaal, onderhoudskosten.

Voor opdrachtgever zal Lease duurder zijn omdat opdrachtnemer moet voorfinancieren en zich moet indekken tegen het risico dat de AED's na de contractperiode niet opnieuw geleased worden.

Bij medische hulpmiddelen zoals AED's is het cruciaal om de administratie volledig onder controle te hebben. Denk hierbij aan het bijhouden van de locatie en het serienummer van elke AED. Fouten mogen niet voorkomen, omdat we in de praktijk bij gebrekkige administratie zien dat AED's niet gebruiksklaar zijn. Een combinatie van AED-lease en AED-huur biedt de grootste flexibiliteit. Met AED-huur bent u immers niet gebonden aan een minimale looptijd.

De verandering zal zijn de betalingsstructuur. We merken dat het nog wel is lastig is om facturen binnen de betaaldatum betaald te krijgen. Als het Rijk andere producten al als lease afneemt, kan het zijn dat het Rijk hier al een aangepast betaalsysteem voor heeft. Het is voor het Rijk raadzaam om goed te beschrijven welke diensten en welke voorwaarden gewenst worden en dat er gekeken wordt of de leverancier hier ook echt aan kan voldoen.

Wij zien voor de klant enkel voordelen: U bent volledig ontzorgd, heeft geen omkijken meer naar de werking van de AED en kan zich dus volledig focussen op uw kerntaken, verder monitoren wij de AED 24/7 iets wat klanten zelf niet kunnen bewerkstelligen en uniek is in de markt. Een enkel nadeel dat wij zien is voor de leverancier, namelijk dat zij het risico van de investering op zich nemen. Daarom is het voor u van belang om voor een betrouwbare leverancier met bewezen staat van dienst te gaan die U voor de gehele looptijd van het contract op de juiste manier kan ondersteunen.

Vraag 12: Welk contractsduur is volgens u wenselijk bij lease? En waarom?

4-8 jaar. Minimale levensduur AED is 8 jaar.
10 jaar, dit is de levensduur van de AED. Het leasebedrag kan dan over de gehele levensduur van de AED uitgesmeerd worden.
Wij hanteren een termijn van minimaal 4 jaar, na 8 jaar wordt de AED uw eigendom.
De garantietermijn van een AED is 8 jaar, van een EVAC-chair 5 jaar. Zodra het einde levensduur wordt genaderd, kunnen we dit meenemen in het circulaire proces. Vervolgens worden de grote veranderingen meetbaar. Tussentijd zijn uiteraard ook al meetbare processen. Wenselijk is 10-12 jaar. Zo kan je samen groeien en bouwen aan iets en echt impact maken.
Wij bieden contracten aan van vijf en acht jaar. Voor de beste prijs en complete ontzorging voor de complete technische levensduur van de AED adviseren wij een contract van acht jaar.

Vraag 13: Wat wordt er met de middelen gedaan aan het einde van de leaseperiode? Worden ze doorverkocht aan buitenland? ontmanteld? Duurzaamheid aspect?

Afhankelijk van lease periode, opnieuw ingezet voor lease. Einde levensduur worden toestellen milieuvriendelijk vernietigd/gerecycled.
Ontmanteld en duurzaam gerecycled.
Zie vraag 3. In verband met de MDR-regulering mogen oude AED's niet refurbished worden.
Er zijn veel partijen die benoemen dat de producten niet naar het buitenland gaat, dit is helaas vaak wel het geval. Bij [X] gaan de producten mee in het circulair systeem. In dit filmpje wordt hier meer over uitgelegd. Om deze reden zijn de grootste veranderingen in voetafdruk te meten na 10-12 jaar.
Deze worden op een duurzame manier door ons verwerkt, zodat alle bruikbare grondstoffen die hergebruikt kunnen worden uit de producten worden gehaald.

Vraag 14: Rijksbreed overal dezelfde BHV-middelen op de locaties, bijvoorbeeld overal zelfde merk / type aed; uniformiteit in gebruik. Is dit mogelijk?

Ja.
Ja
Dat is wat ons betreft met betrekking tot AED's zeker mogelijk.
Ja.
Dat is een mooi streven wat wij zouden kunnen supporten, maar mogelijk lastig om te verwezenlijken om alle overheidsinstanties op één lijn te krijgen. Aangezien er vele AED's in het veld staan met verschillende leeftijden, contracten, merken etc. kunt U uitstekend bij ons terecht aangezien wij een multi-brand organisatie zijn die alle merken serviced en ondersteund.

Vraag 15: Vindt er bij lease ook een jaarlijkse prijsindexatie plaats of liggen de kosten voor de gehele looptijd vast?

In overleg.
Jaarlijkse indexatie
Dit is afhankelijk van de gemaakte afspraken vooraf. Prijsindexatie is mogelijk, afgeleid van de Consumenten Prijs Index.
Dit kan beide. Het ligt vaak aan de duur van de overeenkomst.
Normaal gesproken indexeren wij jaarlijks volgens het CPI.

Vraag 16: Het bijhouden van data over de BHV-middelen is nu al belangrijk, maar wordt dan nog meer belangrijk. Hoe doet u dit en in welk systeem doet ze dit?

Ja, speciaal hiervoor ontwikkeld systeem.
Wij hebben een eigen software systeem waarin alle gegevens van de BHV-middelen worden geregistreerd en bijgehouden
Alle AED-gegevens zoals het serienummer, locatie, houdbaarheidsdata elektroden en batterij worden vastgelegd in ons ERP systeem. Als er jaarlijks onderhoud en keuring wordt aangeschaft bij de AED, dan zijn al deze gegevens incl. het opgeven van de gewenste, jaarlijkse servicedatum ook zichtbaar in onze Online Service Portal.
Wij maken gebruik van verschillende digitale systemen. Dit blijft in beide gevallen even belangrijk. Indien er gebruikt wordt van middelen met digitale monitoring, is het ook direct zichtbaar als er middelen verplaatst worden naar een andere locatie.
Wij doen dat met behulp van ons eigen CRM/ERP systeem. Dit stelt ons in staat om de data van alle producten in onze portfolio op de juiste manier, te verwerken en te bewaren. MDR verwacht volledige traceability van de geleverde medische producten en dat is dan ook waar wij aan voldoen en u in kunnen supporten.

Vraag 17: In aanvulling op vraag 16: Hoe wordt geborgd dat scancodes op de unieke middelen (QR codes of streepjescodes) bruikbaar blijven ook voor de opvolgende leverancier? (Dit om te voorkomen dat de nieuwe leverancier alles moet gaan omstikkeren omdat hij de codes niet kan uitlezen.)

Wat ons betreft (nog) niet relevant bij AED's.
Wij maken geen gebruik van scancodes maar van unieke serienummers op de BHV-middelen
Origineel serienummer/lotnummer wordt niet overschreven. Hooguit worden eigen registratienummers toegevoegd
[X] maakt altijd gebruik van de codes van de fabrikant. Deze zijn voor iedereen leesbaar en opvraagbaar. De overzichten kunnen door middel van CVS geëxporteerd worden en geïmporteerd.
Deze scancodes van de fabrikanten zitten op de door ons geleverde producten, dus bij eventueel overnemen van een andere partij kunnen deze ook door hen gebruikt worden.

Vraag 18: Als een leasecontract eindigt en er wordt weer opnieuw aanbesteed, is er dan vanuit de markt (veel) animo om hierop in te schrijven? (Met andere woorden: is het voor een inschrijver het meest interessant om in te schrijven op een overgangs aanbesteding (van koop naar lease) of juist op het overnemen van een al lopend leasecontract?)

Nog niet meegemaakt.
Geen idee
Wij kennen geen partijen die hier ooit interesse in hebben getoond.
Voor [X] is beide interessant. We kunnen niet inschatten hoe de rest van de markt hier tegenaan kijkt.
Dat hangt heel erg af van de status van de AED. Als de AED's bijvoorbeeld aan het eind van de levensduur zijn is het overnemen vaak niet mogelijk tenzij alles meteen vervangen wordt. Wij kunnen alleen voor onszelf praten en wij hebben geen voorkeur.

Vraag 20: Welke BHV-middelen lenen zich goed voor lease en welke minder of niet? En waarom?

Kostbare, duurzame middelen met lange levensduur en forse investering.
Alleen AED's. Voor de andere middelen is er geen markt voor een leaseconstructie

AED's lenen zich hier prima voor. Bij bijvoorbeeld EHBO-koffers is lease niet direct aan te raden.

Alle middelen lenen zich hiervoor als we gebruik kunnen maken van digitale monitoring. In dit geval zijn we van alles op de hoogte. De lease constructie zou kunnen worden aangevuld met een e-learning voor de medewerkers van het Rijk zodat zij weten wat de vernieuwingen zijn.

In onze visie lenen alle BHV-middelen zich goed voor een leaseconstructie. Wij zien hierin geen grote beperkingen.

Vraag 21: Wat zijn de financiële consequenties bij lease als een pand wordt gesloten en de middelen overtollig zijn?

Afhankelijk van de afspraken zoals eerder benoemd, kunnen er aanvullende afspraken worden gemaakt voor overtollige materialen die eerder dan looptijd niet meer nodig zijn.

De volledige resterende leaseperiode moet betaald worden

Wellicht kan de AED naar een andere locatie worden verplaatst. Evt. kan de AED worden teruggenomen, afhankelijk van de staat van het toestel, leeftijd, etc. kan er een voorstel worden gemaakt. Huur is voordeliger als dit een waarschijnlijk scenario is.

In dit geval stopt de lease voor deze materialen. Er kan gekeken worden of deze materialen binnen het Rijk opnieuw gebruikt kunnen worden of dat [X] deze terugneemt. De financiële consequenties liggen aan de overeenkomst en de afspraken. Of er vooruit betaald wordt, hoe er wordt omgegaan met terugbetaling. Of er voor bijvoorbeeld een minimum aantal jaar wordt afgenomen. We kunnen dit verder toelichting tijdens een eventueel toelichtingsgesprek. Er zijn erg veel verschillende vormen van lease. Dit maakt het juist leuk om samen te kijken wat het beste past bij het Rijk en misschien zelfs per onderdeel.

Contract dient opgevolgd te worden, maar zoals eerder gezegd bij vraag 6 zijn wij bereid om met u mee te denken richting een flexibele oplossing.

Vraag 22: Waar geeft u de voorkeur aan, aan koop of lease en waarom?

Koop, dergelijke aantallen en fluctuaties in locaties, op- en afschalen etc. is heel moeilijk vooraf te bepalen voor langere looptijd. Bij koop blijven toestellen eigendom van organisatie die zelf kan schuiven met materialen intern.

Koop. Lease alleen als er gerekend kan worden met een contractperiode van 5 jaar.

Dit is een keuze van de klant. Een combinatie van kopen en huren/leasen van AED's is het meest interessant bij veel wijzigingen qua locatie en aantallen benodigde AED's. Als u een AED voor een periode korter dan 4 jaar wenst, dan adviseren wij huur. Voor een periode langer dan 4 jaar raden wij lease aan. Voor een locatie waar altijd een AED nodig zal zijn, adviseren wij aankoop.

Welke van de drie bovenstaande opties u ook kiest, u kunt hiervoor altijd bij ons terecht. Bij iedere optie adviseren wij een onderhoudscontract op locatie.

Lease, omdat duurzaamheid en het milieu de volledige aandacht verdienen. Bij Lease blijft [X] eigendom en kunnen we garanderen dat de materialen na end-of-life meegaan in het circulaire proces en niet terecht komen in het buitenland.

Lease, in verband met het compleet ontzorgen van de klant. Ons SaaS-concept is daarvoor de perfecte oplossing. In de strategie van [X] is opgenomen dat onze focus ligt op serviceoplossingen.

Vraag 23: Hoe gaat u om bij een krimp van bijvoorbeeld 30% bij de situatie lease? Het gaat dan om ca. 100 AED's. Kunt u de AED's dan elders weer inzetten?

Afhankelijk van de afspraken zoals eerder benoemd, kunnen er aanvullende afspraken worden gemaakt voor overtollige materialen die eerder dan looptijd niet meer nodig zijn. Uiteindelijk kunnen deze uiteraard (duurzaam) opnieuw worden ingezet elders.

Nee, niet per definitie

Zie antwoord op vraag 3.

We zullen als eerst kijken of we deze bij een ander onderdeel van het Rijk kunnen inzetten. Anders kunnen deze altijd ingezet worden bij onze andere klanten.

Als wij daar mogelijkheden voor zien, zullen wij deze meteen of in een latere fase elders in ons netwerk inzetten.

Vraag 24: Ingeval van krimp bij de optie lease kan het zijn dat de AED's van opdrachtgever X worden ingezet bij een andere opdrachtgever. Dit kan ertoe leiden dat er een veelvoud van type AED's wordt ingezet. Hoe zorgt u ervoor dat het aantal verschillende AED's beperkt wordt bij een opdrachtgever?

1 type aanbieden, leveren, onderhouden. Gefaseerd oude (andere) types vervangen en evt. bij aanvang alles met 1 type uitrusten.

Indien u dit wenst kunnen wij met u leasecontracten aangaan voor 1 type AED.

[X] heeft een zeer grote poule aan AED's voor lease constructie en een zeer goede samenwerking met de fabrikanten die ons ondersteunen voor dit businessmodel. Het is geen enkel probleem om uniformiteit te creëren.

Wij zijn leverancier van alle merken en hebben die ook op voorraad, dus wij kunnen zoveel mogelijk als gewenst dezelfde AED's leveren bij één opdrachtgever.

Vraag 25: Bij sluiting van locaties dient de AED nagekeken te worden en opgeslagen te worden bij opdrachtnemer. Bij openen van een locatie dient de AED naar de nieuwe locatie gebracht te worden. Kunt u dit logistieke proces uitvoeren?

Ja

Ja, geen probleem

Jazeker, dit is geen probleem.

Ja. Hier is een volledige werkinstructie voor opgezet.

Jazeker, wij kunnen zelfs eventueel ook het terugnemen en weer verzenden verzorgen.

Vraag 26: Elke AED dient geregistreerd te worden in een centraal systeem. Met bijvoorbeeld merk, type, jaartal inzet, status onderhoud, locatie, etc. Kunt u hierin voorzien?

Ja

Ja

Ja, wij hebben hiervoor een centraal online systeem, zie het antwoord op vraag 16.

Ja, dit hebben voor al onze andere klanten.

Uiteraard, wij zijn verplicht elke AED te registreren in verband met traceability. Dit doen wij in ons eigen ERP systeem. Hiervan kunnen wij opdrachtgevers overzichten verstrekken.

Vraag 27: Als er een inzet is geweest van een AED wenst opdrachtgever dat deze nagezien wordt. Ook als er onderdelen moeten worden vervangen, bijvoorbeeld pads. Kunt u hier landelijk (m.u.v. wadden eilanden) in voorzien?

Ja

Ja

Jazeker, wij hebben eigen onderhoudsmonteurs die hierin op locatie kunnen voorzien.

Ja, dit hebben we voor al onze andere klanten.

Bij connected apparaten zijn we niet meer afhankelijk van de melder, maar kunnen we dit direct online zien.

Wij hebben een landelijke dekking en zorgen ervoor dat de AED binnen de gewenste tijd weer volledig operationeel is.

Vraag 28: Kan opdrachtnemer alle bij opdrachtgever in gebruik zijnde AED's, nu en toekomstig, onderhouden? Voor hoeveel jaar is dit gegarandeerd?

Ja, kan altijd.
Ja, totdat de AED defect is.
Jazeker, voor modellen die nu op de markt actief zijn, is de fabrikant verplicht om tot 10 jaar na het beëindigen van de productie van de betreffende AED de onderdelen te kunnen leveren.
Ja, dit is voor alle jaren gegarandeerd omdat [X] rechtstreekse contracten heeft met de fabrikanten.
Ja, wij services alle merken AED's. De wettelijke naleveringstermijn van onderdelen/consumables is voor de fabrikant van medical devices tien jaar. Wij zien dat vrijwel alle fabrikanten deze verplichtingen nakomen gebaseerd op ruim twintig jaar ervaring.