

Analyse Marktconsultatie Trapliften september 2023

Vraag	Opnemen in offerteaanvraag/samenvatting
3. Marktentwikkelingen	
a. Hoe ervaart u contracten met samenwerkende gemeenten?	Een clustering vergroot de aantallen in een regio zodat er duurzaam gepland kan worden en over het algemeen genomen is er sprake van administratieve lastenverlichting door dezelfde werkafspraken en evaluatie momenten. Samenwerkende gemeenten zijn niet anders dan met gemeenten op zich.
b. Hoeveel aanbieders zijn er momenteel voor aanbod van trapliften en welke?	Momenteel zijn er 4 leveranciers voor de Wmo actief die in aanmerking zouden kunnen komen voor deze aanbesteding.
c. Is er sprake van Marktdifferentiatie?	1. Er zijn diverse vormen van differentiatie in technische specificaties met betrekking tot hellingshoeken. 2. Economische differentiatie; fabrikanten/leveranciers. 3. 2^e hands leveranciers. 4. Onderscheid in particuliere en Wmo markt.
d. Is er sprake van Regionale spreiding/werkgebieden van aanbieders?	Er is landelijk dekking bij de meeste leveranciers.
e. Wat zijn de actuele gegevens rondom Prijsontwikkelingen?	De prijzen zijn aan het stijgen door een verhoging van o.a.: 1. personele kosten 2. materiele kosten; waarbij nieuwe trapliften door de sterk stijgende grondstofprijzen de afgelopen jaren fors duurder zijn geworden.
f. Adviseert u P*Q financiering of vaste budgetten?	PxQ (betaald per geleverde product).
4. Inhoudelijke ontwikkelingen rondom Trapliften	
a. Welke Technische mogelijkheden zijn beschikbaar Wat zijn Bouwkundige aandachtspunten	1. Er zijn diverse mogelijkheden aan zowel de muur- als spilzijde beschikbaar, dit is afhankelijk van de trapsituatie in de woning en uiteraard van de mogelijkheden van de gebruiker en eventuele medetrapgebruikers.

	2.Spilzijde bij Obese cliënten meer dan 125 kilo is niet mogelijk. 3.Leveranciers werken conform het Bouwbesluit. 4. Technologie m.b.t. uitleesfuncties/storingsmeldingen op afstand is bij een aantal leveranciers nog in ontwikkeling. 5.De ontwikkelingen zijn bij gemeenten langzamer, omdat daar veel hergebruik is en dus nog weinig trapliften met deze (uitlees) functies worden geleverd.
b. Aan welke Wet- en regelgeving dienen leveranciers te voldoen?	1.Kwaliteitsmanagement ISO9001, milieumanagement ISO14001, NEN EN ISO en Machinerichtlijn 81-40 2.Er wordt door één van de leveranciers gesproken over een nieuwe veiligheidscode, sinds april 2023. Maatregel daaruit is: gordel voor cliënt (safetydetectie: geen gordel om, dan doet de traplift het niet). 3.En door een leverancier gemeld dat er een noodknoop op de traplift moet zitten. 4.Bouwbesluit 2012 CE keurmerk
c. Welke vraagontwikkeling vanuit klantperspectief is er (gemeenten en inwoners)	1.Inwoners met obesitas is een groeiende groep, hierdoor is er een groeiende vraag naar trapliften die meer dan 125 kg aankunnen. 2.Er is door het langer thuis wonen een toenemende vraag naar trapliften en de aantallen Wmo aanvragen nemen toe. 3.Vanuit klantperspectief is er vraagontwikkeling rondom de volgende onderwerpen: - plaatsing trapliften (spilzijde) - veiligheidsnormen - digitalisering.
d. Hoe kunnen gemeenten de toenemende vraag beperken?	1.Gemeente zou meer kunnen sturen op soberheid en duidelijk afwijken van wat particulier wordt aangeboden. Hoe soberder je een traplift aanbiedt, hoe meer mensen particulier gaan kopen. 2. Mogelijk vanaf 1 januari 2026 weer een inkomensafhankelijke bijdrage waardoor inwoners die zelfredzaam zijn geen aanspraak meer maken op de Wmo en daardoor overgaan op eigen aanschaf.

	3. Ook kan er gekeken worden naar onderliggende uitdagingen zoals doorstroom ouderenwoningen waardoor de traplift niet in alle gevallen nodig is.
5.Inkoop van trapliften	
a. Wat is een te adviseren looptijd van de overeenkomst en waarom?	Genoemd worden: 1. Vier (4) Jaar met 2x 2 jaar (of 1 jaar) verlengingsoptie. 2. Drie (3) jaar maximaal (zonder verlenging) gezien prijs- en marktontwikkelingen. 3. Vier (4) jaar met verlenging van 2x1 jaar.
b. Is het clusteren van zoveel gemeenten voor aanbieders wenselijk en haalbaar?	1.Clusteren is wenselijk voor een duurzame planning en uitvoering. 2.Het is mogelijk en soms wenselijk om bij grotere aanbestedingen >300 trapliften dat er gekozen wordt voor gunnen aan meer dan 1 leverancier; dit i.v.m. risico spreiding. Dit brengt wel extra uitvoeringsvraagstukken mee.
c. Is het nuttig/wenselijk percelen (regionaal of inhoudelijk) toe te passen?	De volgende antwoorden zijn gegeven: 1. Nee 2. Een perceel muurzijde, een perceel spilzijde, een perceel specials. 3. Regionale percelen geen voorkeur/wenselijk 4. Technische percelen mogelijk
d. Kunnen complexe plaatsingen in dezelfde overeenkomst worden opgenomen?	1.Complexe plaatsingen zijn mogelijk in dezelfde overeenkomst. 2. Advies is om te werken met vaste prijzen/tarieven en vooraf vast te stellen wat de kosten zijn van een bepaalde maatwerkoplossing; Op deze manier weet de gemeente altijd waar zij aan toe is.
e. Hoeveel aantal aanbieders idealiter gunnen (1 of meerdere)?	Er wordt aangegeven om 1 of 2 leveranciers te contracteren.
f. Te stellen geschiktheidseisen (minimale deskundigheid, PVE)	1. Ervaring (bv 5 jaar) en kennis is belangrijker dan een technische opleiding op hbo-niveau. 2. Expertise voor de plaatsingszijde overlaten aan de trapliftadviseur. 3. Gebruik maken van referenties.

g. Wat zijn disproportionele eisen die vooral niet gesteld moeten worden?	1. In kader van footprint: vergaande “traceability” van grondstoffen waaruit traplift is opgebouwd. 2. Disproportioneel boetebeding; reëel boetebeding kan zijn: € 50,00/€ 100,00 per dag voor te laat leveren. 3. Te hoge opleidingseisen. 4. Klantenportal 5. Terugkoopregeling
h. Welke kwalitatieve gunningsfactoren kunnen onderscheidend zijn	1. Innovatie 2. Een goed implementatieplan bij start overeenkomst (plan van aanpak) 3. Kwaliteit producten in termen van duurzaamheid, levensduur en technische mogelijkheden 4. Communicatie en digitalisering.
i. Wat is een passende verhouding voor gunning op prijs en kwaliteit?	Door leveranciers aangegeven prijs/kwaliteit: - 60/40 - 40/60 - 35/65 - 40/60
j. Is toepassing van een bandbreedte nuttig en wenselijk? (Maximale en minimale prijzen)	1. Minimale ondergrens wenselijk. 2. Geen bandbreedte maar wel maximale prijs. 3. Als je een bandbreedte doet, doe dit dan per categorie en niet een bandbreedte voor alle soorten trapliften. 4. Gemiddeld staat een traplift 4 jaar in een woning, bij de prijsstelling kan hiermee worden rekening houden. 5. Traplift heeft een levensduur tussen de 10 – 20 jaar. 6. Voor het stellen van een goede richtprijs heb je het programma van eisen nodig.

k. Welke indexeringsmethodiek adviseert u voor langere looptijd van overeenkomsten?	Jaarlijks op basis van de CPI-indexatie.
l. Welke passende informatie heeft u nodig van gemeenten voor een inschrijving?	1.Een duidelijk programma van eisen. 2.Geef duidelijk aan welke onderwerpen bij de prijs zijn inbegrepen. 3. Laat extra constructieve zaken apart opnemen in aparte offerte. 4. aantal plaatsingen per jaar 5. de verdeling van plaatsingen per gemeente.
6.Kwaliteit en partnerschap in uitvoering	
a. Waaruit blijkt goed partnerschap tussen Opdrachtgever en Opdrachtnemer?	1.Transparant inzicht voor gemeenten in processen en behaalde resultaat van leverancier. 2.Korte communicatielijnen. 3.Duidelijke escalatiematrix 4.Gedeelde visie 5. Normen en waarden. 6. Per kwartaal aanleveren van managementinformatie en vaste evaluatie momenten.
b. Wat heeft u van gemeenten nodig?	1.Vaste contactpersoon met kennis van zaken, gedegen interne communicatie en (mogelijk ook) flexibiliteit. Korte lijnen tussen contactpersoon en leverancier. 2.Per gemeente 1 vast aanspreekpunt. 3.Een goed en strak implementatieproces inclusief een volledig werkafsprakenboek dat heel goed geïmplementeerd wordt (dat iedereen het ook echt weet).
c. Waaruit blijkt goede kwaliteit?	1.Goede kwaliteit blijkt uit een product/dienst die:

	- Voldoet aan alle recente wet- en regelgeving; - Inzicht en informatie kan verschaffen over product en proces; - Blootgesteld wordt aan ontwikkeling en innovatie; - Aansluit op de wensen en behoeftes van deze tijd. 2. Als de cliënttevredenheid boven de 8,5 zit bij cliënten waar een traplift gemonteerd is. 3. Weinig klachten en tevreden klanten. 4. Gehaalde levertijden.
d. Wat zijn realistische afspraken over levertijden?	De volgende afspraken zijn benoemd: <u>Standaard levering:</u> - 25 of 30 werkdagen - Tussen 3 en 4 werkweken - Normale leveringen binnen 20 werkdagen. <u>Offerteprocedure:</u> - extra 5 werkdagen bij standaard levering toevoegen. <u>Spoedprocedure:</u> - Spoedprocedure is 10 werkdagen => Indien echt nodig, dan kan het zelfs binnen 5 werkdagen. - Spoedleveringen binnen 5 werkdagen. - Spoed: 10 werkdagen. Soms nog wat sneller (5-7 werkdagen) 3 werkdagen is bij spoed onmogelijk. Aanvulling van leveranciers: - Datum melding bij x is dag 0. Volgende dag is dag 1. - Belangrijk: hoe krijg je de opdracht van de gemeente efficiënt in het productieproces.

e. Welke afspraken rondom processen (plaatsing en toewijzing) behoeven aanpassing?	1.Goed inwerken van consultants GT: Standvastigheid t.a.v. goedkoop-adequaaf en hanteren van goed verwachtingsmanagement bij de inwoner. 2.Consulent bepaalt “Wat” en de leverancier “Hoe”. 3.Goed kijken naar de behoefte van de inwoner. 4.Hoe verloopt het bestelproces en hoe richt je dit in. Denk bijvoorbeeld aan acceptabele levertijden. Regulier/Spoed.
f. Waar wilt u op worden afgerekend, welke concrete KPI's of SLAs wilt u afspreeken'?	1.Lever- en responstijden. 2.Cliënt- en consultanttevredenheid. 3. Doorlooptijd en klachten. 4. Spilzijde/muurzijde plaatsing. 5. Service en calamiteiten 6. Bouwbesluit als uitgangspunt. 7. Behouden van trapleuning. 8. Starten vanaf begane grond. 9. Beperking bouwkundige aanpassingen. 10. Aantal gedeeltelijk/volledig gereconditioneerde ingezette trapliften. 11.Bij negatief rapportcijfer; kijk het nog een kwartaal aan, lukt het dan nog niet, vraag dan om een verbeterplan. Lukt het dan nog niet (in gebrekestelling), denk dan aan een boete of verbreking contract. Een boete prikkelt wel, want de marges in trapliftenland zijn klein. Denk bij een boete, bijv. aan te laat leveren.
g. Welke afspraken en eisen (onderwerpen, periodiciteit) zijn nuttig?	1. Managementrapportages per kwartaal en jaarlijkse evaluatie. 2. Periodieke overleggen 3. Bijscholing consultants door leverancier. 4. Onderwerpen die betrekking hebben op duurzaamheid. 5.Levertijden. 6. Hergebruik vraagt om duidelijke begripsomschrijving en om concrete afspraken daarover..
h. Hoe kan duurzaamheid in de nieuwe overeenkomst worden toegepast?	1. Vraag een PvA uit waarin inschrijver zijn activiteiten en resultaten ten aanzien van Duurzaamheid beschrijft. 2. Product levenscyclus (en lokale productie) 3. Circulair product

	4. Co2 uitstoot beperken door groene logistiek 5. Gebruik maken van lokale middenstand Friesland voor bouwkundige aanpassingen/installatie. 6.KPI op hoeveelheid gedeeltelijk/volledig gereconditioneerde ingezette trapliften. 7. meerdere pagina's wijden aan de kwaliteitsstukken die gaan over duurzaamheid. 8. Hergebruik, CO2 uitstoot reduceren.
7.Overige vragen	
a. Zijn er mogelijkheden voor overdracht oude leveringen en service verplichtingen?	1. Enkel waar het producten betreft die door de winnende partij zelf zijn geproduceerd en die minder dan 15 jaar oud zijn. Zij hebben dan onderdelen beschikbaar (langer dan 10 jaar). 2. Ja, deze mogelijkheden zijn er, maar het is niet makkelijk. Het is dan wel belangrijk dat de oude leverancier meewerkt om onderdelen te leveren. Dat lukt helaas lang niet altijd. Het is lastig met andere trapliftfabrikanten vanwege technische verschillen en octrooien. 3. De 2^e hands leverancier heeft de mogelijkheid omdat zij alle A-merken aanbieden en daarvan het onderhoud kunnen doen.
b. Welke afspraken over proces en tarieven onderhoud en reparaties zijn nodig?	1. Service de eerste tien jaar all-in onderhoud. 2. Vaste inschrijfprijzen voor all-in service is wenselijk. 3. Belangrijk om aparte categorieën uit te vragen. Het is belangrijk dat je kunt voldoen aan bepaalde leveringseisen als leverancier. 4. Als er nog 2 mensen thuis wonen, plaats een spilzijde. Die is veiliger. Maar er is ook een commercieel belang bij plaatsing trapliften. 5. Geen apart perceel spilzijde in het bestek.
c. Welke afspraken over verwijdering van geplaatste trapliften zijn nodig?	1. Onderscheid tussen trapliften te verwijderen die voor en die tijdens de beoogde overeenkomst zijn geplaatst en borging van de teruggave in eigendom van de traplift aan leverancier. 2. Een monteur van een leverancier kan doorgaans geen traplift van andere leveranciers repareren of reviseren, omdat daar onderdelen in zitten die merk gebonden zijn. 3.Handelaren hebben daarvoor handigheden ontwikkeld; maar kijk dan wel goed naar kwaliteit. 4. Demonteren van de traplift kosteloos.

	5. Binnen hoeveel dagen er contact wordt opgenomen als de traplift gedemonteerd moet worden en binnen hoeveel dagen de traplift uiteindelijk gedemonteerd moet worden.
d. Kunt u dezelfde dienstverlening bieden voor alle gemeenten, inclusief de eilanden?	1. Ja, m.u.v. levertijden. Het is redelijk voor de eilanden om een levertijd van 5 extra werkdagen overeen te komen. 2. Ja, maar wel maatwerkafspraken over de extra kosten. (Aanrijdtijden, etc.).
e. Welke vraag had u verwacht en is niet gesteld	
Algemeen	
Door leveranciers als extra informatie aangegeven	1. Geef goede contractwaarde in bestek aan, anders word je bij “volmaken” van de opdrachtwaarde verrast met de verplichting tot opnieuw aanbesteden. 2. Interviews 3. Wachtkamerovereenkomst: 1 tot 2 jaar. 4. Bij keukentafelgesprekken, doe geen toezeggingen qua spilzijde/muurzijde. Het “Wat” is aan consultants Wmo, het “Hoe” is aan de trapliftleverancier. 5. Het circulair benaderen van de markt bestaat voor 60% uit hergebruik van stoel en motor, de rail wordt gerecycled als oud ijzer, deze is niet opnieuw in te zetten door 100% maatwerk bij elke trap.