



Uitgegeven door	Gemeente Hardenberg
Contact	Via aanbestedingsplatform
Datum	06-03-2025

1. Voorwoord

Voor u ligt het verslag van de marktconsultatie 'Trapliften'. Deze marktconsultatie is gedaan om de markt te verkennen en verschillende belanghebbenden te raadplegen over de voorgenomen opdracht en om inzicht te krijgen in nieuwe mogelijkheden en marktontwikkelingen die kunnen bijdragen aan een efficiëntere en toekomstbestendige invulling van deze dienstverlening.

De consultatie heeft plaats gevonden door middel van een vragenlijst. In dit verslag vindt u onder andere de uitwerking van de verschillende onderdelen en de gegeven antwoorden op de vragen vanuit de gemeente. De belangrijkste opmerkingen, vragen en antwoorden zijn in dit verslag uitgewerkt.

2. Vragenlijst

Onderstaande vragen zijn opgesteld door de gemeente. Tot en met 15 juli hebben partijen de mogelijkheid gehad antwoord te geven.

- Niet bouwkundige woningaanpassingen

Heeft de inschrijver, naast de reeds vermelde bouwkundige woningaanpassingen van niet-constructieve aard (zoals beschreven in paragraaf 3.1), nog andere niet-constructieve bouwkundige aanpassingen geïdentificeerd die niet zijn opgenomen?

Er wordt aangegeven dat de huidige omschrijving van bouwkundige werkzaamheden van niet-constructieve aard voldoende duidelijk en flexibel is om in de praktijk ook niet-genoemde werkzaamheden te omvatten die onder deze definitie vallen. Echter werd gewezen op de mogelijke noodzaak van een klimvalbeveiliging bij rechte trapliften in bepaalde situaties, conform het Bouwbesluit. Dit is met name van belang wanneer de trap open is en de traplift niet aan de open zijde wordt geplaatst. Er werd geadviseerd om de werkzaamheden niet specifiek te omschrijven, maar in plaats daarvan te definiëren aan de hand van een vastgesteld bedrag. Het voorstel was om bouwkundige werkzaamheden tot €500,00 op te nemen als onderdeel van de all-in prijs van de traplift.

Is het mogelijk deze aanpassingen in een all-in tarief mee te nemen?

De deelnemers waren het erover eens dat het mogelijk is om bouwkundige aanpassingen in een all-in tarief op te nemen. Er werd aangegeven dat dit het leveringsproces kan versnellen, vooral als het gaat om de meest voorkomende aanpassingen.

Een specifieke suggestie was om de kosten voor deze werkzaamheden te maximeren, bijvoorbeeld op €500,- per te installeren traplift. In het geval dat de kosten dit bedrag overschrijden, werd voorgesteld dat de meerkosten, na goedkeuring van de gemeente, apart in rekening kunnen worden gebracht.

Welk bedrag is reëel om hiervoor in de productprijs mee te nemen?

Er worden bedragen genoemd tussen de €350,- en €500,-

- Facturatie / portal / i-WMO

Is het mogelijk om voor de opdrachtverstrekking, facturatie en rapportage gebruik te maken van i-WMO en/of een Portal?

Er wordt aangegeven dat het gebruik van een portal voor opdrachtverstrekking, facturatie en rapportage mogelijk is. Meerdere partijen bieden een dergelijke oplossing aan of kunnen deze opzetten. Er werd echter unaniem opgemerkt dat i-WMO momenteel niet geschikt of beschikbaar is voor trapliften. De redenen hiervoor variëren van complexiteit en praktische beperkingen tot het feit dat de i-WMO module voor trapliften op korte termijn nog niet beschikbaar is volgens i-sociaaldomein.

Als alternatief werd gewezen op eigen ontwikkelde portals die specifiek zijn afgestemd op de trapliftenbranche. Hierbij werd opgemerkt dat niet alle aanbieders mogelijk over een dergelijke oplossing beschikken.

Een belangrijk aandachtspunt is dat de implementatie van een portal kan leiden tot hogere kosten, die mogelijk worden doorberekend in de inschrijfprijs.

- Mogelijkheden ten aanzien van huurconstructie

Is het mogelijk om trapliften te huren in plaats van te kopen?

De deelnemers aan de marktconsultatie waren overwegend negatief over het huren van trapliften. Hoewel één partij aangaf dat huren technisch mogelijk is, werd benadrukt dat dit geen voordelen biedt op het gebied van kostenbesparing of duurzaamheid, aangezien de kosten hoe dan ook in de inschrijfprijs moeten worden opgenomen. Een andere partij gaf aan dat het huren van trapliften (nog) niet mogelijk is.

Trapliften worden beschouwd als maatwerkoplossingen, vergelijkbaar met woningaanpassingen, en daardoor niet geschikt voor een huurconstructie. Eerdere ervaringen met huurcontracten voor trapliften zijn vanwege de hoge kosten weer teruggedraaid. Bovendien worden trapliften, ongeacht of ze gekocht of gehuurd zijn, na inname opnieuw ingezet zolang de technische levensduur nog niet is bereikt, wat de voordelen van huren verder verkleint.

Wat zijn de voor- en nadelen van huur, dan wel koop?

De deelnemers aan de marktconsultatie waren eensgezind in hun beoordeling van huur versus koop voor trapliften. Er werden geen significante voordelen van huur geïdentificeerd. Integendeel, de nadelen van huur werden duidelijk benadrukt: Huur werd geassocieerd met hogere kosten, zonder voordelen op het gebied van kostenbesparing, efficiëntie of duurzaamheid. Een belangrijk nadeel is de noodzaak tot voorfinanciering door de leverancier, wat leidt tot hogere risico's die vervolgens worden doorberekend in de huurprijs. Dit resulteert in hoge huurtarieven voor de gemeente. Het maatwerk karakter van trapliften werd genoemd als een reden waarom het product zich niet goed leent voor een huurconstructie. Wat betreft koop, werd opgemerkt dat dit de leverancier meer duidelijkheid geeft over kosten en opbrengsten.

Wat is gebruikelijk in de markt en waar ligt de voorkeur t.a.v. huur of koop van trapliften.

In de markt lijkt een sterke voorkeur te zijn voor een koopconstructie met een gereguleerd systeem van teruggave en hergebruik, in plaats van een huurmodel om zo de aanschafprijs zo laag mogelijk te houden en optimaal hergebruik, duurzaamheid en circulariteit te stimuleren en faciliteren.

- Onderhoud van in gebruik zijnde trapliften

Is het mogelijk om de service, onderhoud en reparatie van de bestaande trapliften over te dragen aan de nieuwe leverancier? Het doel hiervan is om alle traplift-gerelateerde diensten te centraliseren bij één leverancier.

De meningen zijn verdeeld over de mogelijkheid en wenselijkheid van het overdragen van service, onderhoud en reparatie van bestaande trapliften bij een nieuwe leverancier. Eén partij geeft aan dat dit mogelijk is en verwees naar recente voorbeelden waarbij deze constructie is aangeboden. Daartegenover werd opgemerkt dat kwalitatief goed onderhoud en reparatie strikt merkgebonden is. Het advies van deze partij was om trapliften te laten onderhouden door de leverancier die ze ook heeft geïnstalleerd. Een fabrikant gaf aan alleen merk-eigen liften te kunnen onderhouden, wat de complexiteit van het overdragen van onderhoud aan een nieuwe leverancier onderstreept.

Welke risico's zijn hieraan verbonden?

De meningen zijn verdeeld. Een partij geeft aan dat er geen risico's zijn voor cliënten, gemeenten of leveranciers en toont aan al bijna 15 jaar ervaring te hebben met het onderhoud, de service en reparatie van A-merken, en dat dit betrouwbaar en probleemloos kan worden uitgevoerd.

Daartegenover wordt beweerd door andere partijen dat dit een aantal risico's met zich meebrengt. Genoemde risico's zijn: hogere frequentie van interventies, hogere kosten die doorbelast zullen moeten worden aan opdrachtgever, lagere betrouwbaarheid van de betreffende traplift, en responsetijden wordt genoemd als uitdaging vanwege de afhankelijkheid van derden.

- Termijn overeenkomst

Gezien de minimale technische levensduur van 7 jaar wil de gemeente de duur van de raamovereenkomst langer dan 4 jaar. Is het wenselijk om een langere looptijd dan vier jaar te contracteren. Zo ja, waarom en hoe lang?

Partijen zijn unaniem in hun beantwoording over het aangaan van een langere raamovereenkomst dan 4 jaar. Aangegeven wordt dat dit mogelijk, wenselijk en gebruikelijk is in de markt. Daarnaast wordt door ieder aangegeven dat het wenselijk is om een initiële looptijd van vier jaar aan te houden, met verlengingsopties van meerdere jaren tot een maximum van 8 of 10 jaar. Aangegeven wordt dat een langere looptijd wenselijk is om partijen stabiliteit te bieden.

- Actuele ontwikkelingen

Welke actuele ontwikkelingen en innovaties zijn er rondom trapliften? Bijv. max. gewicht? Technische levensduur?

Actuele ontwikkelingen die worden benoemd zijn:

- Maximale draagkracht van trapliften wordt uitgebreid. Er is steeds grotere behoefte aan modellen die meer dan 125kg kunnen dragen.
- 100% modulaire en daarmee volledige trapliften.
- Technische levensduur van 20 jaar, dit was voorheen 10 jaar.
- Interval voor preventief onderhoud 2 jaar, voorheen 1 jaar.
- Smart traplift met veel connectiviteitsopties (veiligheid, duurzaamheid en efficiëntie).

- Sterk groeiende vraag naar trapliften door vergrijzing en beperkte alternatieven op de woningmarkt
- Duidelijke regels ten behoeve van het plaatsen van trapliften middels het door het ministerie gepubliceerde " infoblad trapliften op bestaande trappen".
- Connectiviteit met mobiele toepassingen, online uitlezen etc.

- Overige onderwerpen

Zijn er nog andere relevante onderwerpen, inzichten of aandachtspunten die u wilt delen met betrekking tot deze aanbesteding, die niet aan bod zijn gekomen in de voorgaande vragen?

- Er is meer aandacht van inwoners en media voor het naleven van het Bbl (Besluit bouwwerken leefomgeving, Bouwbesluit). Inwoners accepteren geen onveilige trapsituaties meer.
- Er wordt onderstreept dat het overnemen van een park merkvreemde traplift wel degelijk mogelijk is, in tegenstelling tot wat in de markt wel eens gesuggereerd wordt.
- Er wordt wel eens gesuggereerd dat alle trapliften die geleverd worden moeten voldoen aan de NEN-EN 81-40:2020. Dit klopt niet. Alleen trapliften die na april 2023 zijn geproduceerd of voor het eerst geplaatst zijn moeten voldoen aan deze norm. Alle trapliften die daarvoor geproduceerd zijn moeten voldoen aan de toen geldende NEN-EN 81-40 normen.
- Kijkend naar marktontwikkeling i.c.m. de huidige arbeidsmarkt en het beperkt aantal aanbieders van trapliften is het redelijk, gebruikelijk en aan te bevelen standaard levertijden te eisen van 30 werkdagen.
- Met betrekking tot het prijzenblad is het gebruikelijk om de volgende categorieën te hanteren: A) recht, B) recht met uitloop, C) 1 bocht, D) 2 of meer bochten. Overbrugging max 1 verdieping, max 125kg.
- Fabrikanten sturen nog wel eens aan op een aparte categorie voor de spillift met een lage weging, echter dit leidt tot strategisch inschrijven waarbij de muurzijde laag wordt geprijsd en de spillift hoog (dit leidt dan vaak tot winst op prijs i.v.m. de lage weging op de hoge prijs en de hoge weging op de lage prijzen). In de praktijk wordt de eindklant dan vaak geadviseerd om aan te sturen op spillift bij de gemeente. Dit leidt dan alsnog tot een hoge gemiddelde prijs per traplift voor de gemeente.
- Prioriteit ligt bij passende, klantgerichte hulpmiddelen die aansluiten bij gebruikersbehoeften. Bijvoorbeeld: Het benutten van de plaatsingszijde als commerciële mogelijkheid kan leiden tot oneigenlijke druk op de klant en hen benadelen door commerciële bijbedoelingen.
- Er wordt voor gepleit dat enkel opties die het comfort van de gebruiker verbeteren als aanvullende verkoop mogen worden aangeboden. Hiermee blijft de primaire

doelstelling – het leveren van een oplossing in het belang van de gebruiker – centraal staan.

- De gemeente wordt opgeroepen beleid te voeren dat eerlijke concurrentie stimuleert en de belangen van de kwetsbare doelgroep beschermt, zonder te worden beïnvloed door commerciële belangen.

Hartelijk dank voor uw tijd en moeite!