

# Vragenlijst marktconsultatie woningaanpassingen

## Inleiding:

Gemeente Emmen wil ter voorbereiding van diverse aanbestedingen voor woningaanpassingen de markt consulteren. Het doel van deze aanbestedingen is het sluiten van contracten voor woningaanpassingen zodat bewoners van onze gemeente, die dagelijks afhankelijk zijn van deze aanpassingen, langer thuis kunnen blijven wonen. Het gaat hierbij om bijvoorbeeld:

1. woningaanpassingen met een bouwkundig karakter (grote aanpassingen zoals aan- en/of verbouw van een woning, of de realisatie of verbouwing van een natte cel, en kleine aanpassingen zoals het verwijderen van een badkuip, realiseren doucheplaats, douchezitjes, het verbreden van een deurpost of het verwijderen van drempels);
2. specialistische woningaanpassingen zoals scooter safes, spoelföhn, plafondlift, aanpassing keuken en elektrische deuropeners.

Deze werkzaamheden/leveringen hebben binnen de gemeente een nauw verwantschap met elkaar, maar zullen niet door ons in één aanbesteding op de markt worden gezet. Wel willen we weten hoe de mededinging maximaal gewaarborgd is en de administratieve lasten tijdens de aanbestedingen voor alle partijen zo minimaal mogelijk kunnen zijn. Daarom vragen wij u ons te voorzien van zo veel mogelijk informatie via deze marktconsultatie, zodat we met de uitkomsten zo veel mogelijk rekening kunnen houden tijdens het opstellen van de te houden aanbestedingen.

## Interesse en betrokkenheid

1. Bent u bekend met woningaanpassingen die onze organisatie in het kader van de WMO uitvoert?
2. Zou uw organisatie geïnteresseerd zijn in deelname aan een aanbesteding voor woningaanpassingen? Waarom wel of niet?
3. Wat zijn voor u belangrijke factoren om te besluiten wel of niet in te schrijven op een aanbesteding?

## Product/dienstverlening en capaciteit

4. Welke type(n) woningaanpassingen biedt u aan (bijv. type 1. zoals o.a. maar niet uitsluitend aanbouw/verbouw woningen of type 2. o.a. maar niet uitsluitend plafonddriften, aangepaste badkamers/keukens, deuropeners, etc.)?
5. Kunt u landelijk leveren en installeren, of zijn er regionale beperkingen? M.a.w. kunt u leveren in de gemeente Emmen?
6. Hoe snel bent u in staat te leveren, daar waar de doelgroep er behoefte aan heeft (bijvoorbeeld in acute situaties)?
7. Hoe organiseert u (in acute situaties) het onderhoud, service en eventuele storingen van de geleverde voorzieningen?

## Opdrachten met bouwkundige elementen

8. Ziet u in de markt voldoende interesse voor opdrachten die woningaanpassingen met bouwkundige elementen bevatten?
9. Denkt u dat het opdelen van dergelijke opdrachten in 'kleine' en 'grote' opdrachten de markttoegang vergroot? Kunt u daarbij aangeven waarom?
10. Wat zou volgens u een werkbare (financiële) definitie zijn van een 'kleine' versus een 'grote' opdracht in dit kader?
11. Welke risico's of voordelen ziet u bij het opdelen van opdrachten met bouwkundige elementen?
12. Heeft u suggesties voor een passende wijze van clustering of segmentering van deze opdrachten? Kunt u hierbij aangeven waarom?
13. Zou uw organisatie eerder inschrijven op kleinere opdrachten, grotere opdrachten, of beide?
14. Welke randvoorwaarden zijn voor u belangrijk bij opdrachten met bouwkundige elementen (bijv. doorlooptijd, vergunningen, samenwerking met derden)?

## Contractvorm en looptijd

15. Wat zijn voor u werkbare contractvormen (raamovereenkomst, per opdracht, prestatiecontract<sup>1</sup>)?
16. Wat is voor u een wenselijke contractduur? Kunt u hierbij aangeven waarom?
17. Welke KPI's of prestatie-indicatoren acht u realistisch en werkbaar in een contract voor woningaanpassingen?

1. Een prestatiecontract is een contractvorm waarbij de nadruk ligt op het behalen van vooraf afgesproken prestaties of resultaten, in plaats van alleen het leveren van producten of diensten.

## Financiële en administratieve aspecten

18. Welke prijsmodellen hanteert u doorgaans (huur, koop, lease, vergoeding per aanpassing)?
19. Wat zijn voor u belangrijke randvoorwaarden op het gebied van betaling, facturatie en administratie?
20. Hoe kijkt u aan tegen het gebruik van een aanbesteding in percelen (per productgroep) versus een traditionele aanbesteding waarbij alle producten in één aanbesteding uitgevraagd worden?
21. Welke vorm van aanbesteden (anders dan de mogelijkheden genoemd bij vraag 12) is voor u het interessantst om in te schrijven?

## Samenwerking en innovatie

22. Bent u bereid om samen te werken met andere leveranciers of onderaannemers?
23. Welke innovaties ziet u in de markt van woningaanpassingen die relevant kunnen zijn voor onze organisatie?
24. Hoe kunnen wij als opdrachtgever bijdragen aan een succesvolle samenwerking?

## Belemmeringen en risico's

25. Welke belemmeringen ziet u bij deelname aan aanbestedingen in deze sector?
26. Zijn er juridische, technische of organisatorische risico's die u ziet bij een mogelijke opdracht?
27. Wat zou u nodig hebben van ons om deze risico's te beperken?

## Open vragen voor input

28. Wat zou u ons willen meegeven bij het opstellen van de aanbestedingsdocumenten?
29. Zijn er best practices of voorbeelden van aanbestedingen die u als positief ervaart?
30. Welke trends ziet u in de markt die wij zouden moeten meenemen in onze uitvraag?