



Marktconsultatieverslag  
**Woonvoorzieningen Wmo**  
Gemeente Apeldoorn

Ronde 1

**Datum:** 16-09-2024

**Referentienummer:** T82366

## Inhoudsopgave

<b>1. Introductie</b> .....	2
1.1. Aanleiding .....	2
1.2. Leeswijzer .....	2
<b>2. Samenvatting schriftelijke beantwoording</b> .....	3
<b>3. Samenvatting mondelinge toelichting</b> .....	8

## 1. Introductie

### 1.1. Aanleiding

De gemeente Apeldoorn is gestart met de voorbereiding van het inkooptraject voor woningvoorzieningen op het gebied van Wmo. Op grond van de Wet maatschappelijke ondersteuning 2015 (Wmo) heeft de gemeente Apeldoorn de verantwoordelijkheid om passende voorzieningen aan huis te organiseren voor mensen die niet op eigen kracht kunnen deelnemen aan de samenleving. Deze voorzieningen dienen ter ondersteuning van zelfredzaamheid, de mogelijkheid om te kunnen participeren en zich te handhaven in de samenleving en het vergroten van het zo lang mogelijk zelfstandig kunnen blijven wonen. Tot op heden worden verschillende woonvoorzieningen door de gemeente per inwoner ingekocht bij een groot aantal leveranciers. Het voornemen is om per 1 oktober 2025 de nieuwe overeenkomst(en) in te laten gaan.

Ter voorbereiding op de inkoopprocedure organiseert de gemeente Apeldoorn een marktconsultatie, waarvan de eerste ronde inmiddels is afgerond en dit verslag is opgesteld. In de eerste ronde stond de uitgangspuntennotitie voor de inkoop van woonvoorzieningen Wmo centraal. Deze notitie vormt de basis voor het inkooptraject en de overeenkomsten die daaruit voortvloeien. Aan de hand van deze eerste marktconsultatie ronde heeft de gemeente Apeldoorn kennis, inzichten en adviezen geworven van marktpartijen. De partijen die hebben deelgenomen hebben door middel van een vragenlijst schriftelijk input gegeven op de onderwerpen:

- Percelenverdeling;
- Interesse;
- Kopen, huren of leasen;
- SROI.

Vervolgens zijn er gesprekken gevoerd om een mondelinge toelichting te krijgen op de schriftelijke reacties.

De tweede ronde van de marktconsultatie is een vervolg op ronde 1 en is bedoeld voor het stellen van verdiepende vragen over onderwerpen die uit de eerste ronde zijn voortkomen en onderwerpen die van belang zijn voor de verdere inrichting van het inkooptraject. De verwachting is dat ronde 2 van de marktconsultatie in november en december 2024 zal plaatsvinden.

### 1.2. Leeswijzer

In hoofdstuk 2 staat de samenvatting van de schriftelijke reacties op de vragen. Bedrijfsgevoelige gegevens zijn hierbij weggelaten, evenals de namen en contactgegevens van de partijen die hebben deelgenomen. Hoofdstuk 3 bevat een samenvatting van de mondelinge toelichtingen die de gemeente Apeldoorn heeft gehad op de schriftelijke reacties.

## 2. Samenvatting schriftelijke beantwoording

In dit hoofdstuk zijn de schriftelijke reacties van de partijen per vraag samengevat.

### 1. Perceelverdeling

#### 1.1 Welke van bovenstaande perceelverdeling werkt volgens u beter?

- 3 percelen: zorgunits, bouwkundig advies en woonvoorzieningen, of
- 4 percelen: zorgunits, bouwkundig advies, deuropeners en woonvoorzieningen

Aanbieder	Verdeling drie percelen	Verdeling vier percelen
Aanbieder 1	x	
Aanbieder 2		
Aanbieder 3		x
Aanbieder 4		x
Aanbieder 5		x
Aanbieder 6		x
Aanbieder 7		x
Aanbieder 8	x	
Aanbieder 9	x	x
Aanbieder 10	x	
Aanbieder 11	x	
Aanbieder 12		x

#### 1.2 Wat zijn de belangrijkste redenen daarvoor?

De partijen die bij vraag 1.1 hebben gekozen voor een verdeling van drie percelen hebben verschillende redenen opgegeven, waaronder:

- Alle woonvoorzieningen kunnen worden uitgevoerd met eigen personeel in eigen beheer;
- Categorie 'deuropeners' is wezenlijk niet anders dan de andere woningaanpassingen;
- Eén aanspreekpunt voor alle belanghebbenden (zorgt voor rust en voorkomt onnodige vertragingen);
- Beperking administratieve lasten (ook op het gebied van contractmanagement);
- Een integrale aanpak en uitvoering, voorkomt dat gecombineerde opdrachten worden uitgevoerd door meerdere opdrachtnemers. Er ontstaat snel een grijs gebied met betrekking tot de werkzaamheden en wie waarvoor verantwoordelijk is;
- De opdracht wordt minder interessant wanneer het in relatief kleine percelen wordt verdeeld in combinatie met het voornemen van de gemeente Apeldoorn om per perceel meerdere leveranciers te contracteren.

De partijen die voor een verdeling van vier percelen hebben gekozen hebben ook verschillende redenen opgegeven, waaronder:

- Een splitsing van de percelen zorgt voor meer specialisme;
- Iedere partij heeft zijn eigen specialisme en de tussenkomst van een derde partij zal ten koste gaan van de snelheid, prijs en kwaliteit;
- Deuropeners betreft specialistisch werk (installatietechnische oplossing), waarbij het service- en onderhandscontract rechtstreeks bij de leverancier kan worden ondergebracht;
- Voor deuropeners moet men een onderaannemer inschakelen als niet gekozen wordt voor een apart perceel deuropeners.

#### 1.3 Denkt u dat een ander perceelverdeling beter werkbaar kan zijn, zo ja welke perceelverdeling adviseert u?

Op deze vraag zijn uiteenlopende adviezen gegeven door de partijen. Een aantal partijen heeft aangegeven dat de voorgestelde percelenverdeling prima en werkbaar is voor hen. Andere partijen hebben het volgende geadviseerd:

- Scootmobielbergingen als afzonderlijk perceel opnemen;
- Het perceel 'woonvoorzieningen' meer uitsplitsen op basis van specialisme zoals toilet, keuken, plafondtilift, enzovoort;
- Het perceel 'bouwkundig' advies past niet bij de diensten die partijen voor woningaanpassingen leveren. Het is daarnaast niet wenselijk dat concurrenten in de gelegenheid worden gesteld om hierop in te schrijven;

- Het perceel 'zorgunits' opdelen in standaard en maatwerk (of een 3<sup>e</sup> leverancier erbij vragen). Naast de gestandaardiseerde zorgunits ziet men de behoefte aan maatwerk/ hybride oplossingen, zodat de voorzieningen beter aansluiten bij de wens/ noodzaak van de gebruikers;
- Verschil maken in kleine en grote woonvoorzieningen;
- Het integreren van bouwkundig advies en woonvoorzieningen in één perceel. Dit kan ervoor zorgen dat de oplossing die bedacht (geadviseerd) wordt ook daadwerkelijk maakbaar is.

#### 1.4 Hoe kijkt u aan tegen het aantal leveranciers per perceel?

Op deze vraag zijn uiteenlopende reacties binnengekomen. Een aantal partijen heeft aangegeven dat het aantal leveranciers, zoals voorgesteld door de gemeente Apeldoorn in het marktconsultatiedocument, prima en werkbaar is. Andere partijen hebben nog het volgende gereageerd:

- Eén of maximaal twee leveranciers per perceel. Meer dan twee leveranciers is, gezien de vermoedelijke grootte van het contract, niet interessant;
- Twee leveranciers voor het perceel woonvoorzieningen plus deuropeners is ruim voldoende. Ten behoeve van continuïteit en het kwalitatief 'scherp houden' van de leveranciers is de keuze voor twee leveranciers volgens hen een goede keuze;
- Het perceel zorgunits uitbreiden met een derde leverancier voor voornamelijk de maatwerk oplossingen (goed is om een specialist erbij te hebben);
- Eén of maximaal twee leveranciers voor het perceel 'zorgunits, om de her inzetbaarheid van de units te vergemakkelijken/ te bevorderen maar ook van belang voor de service;
- De tussenkomst van een derde partij kan zorgen voor vertraging. Korte lijnen geeft meer flexibiliteit, en zal aan aanzienlijke tijd- en kostenbesparing opleveren. Elke extra schakel maakt een stukje marge wat uiteindelijk zal leiden tot een kosten verhoging;
- Aantal leveranciers per perceel is zeer afhankelijk van de (financiële) omvang van de percelen. Van belang is dat de partij die gunning krijgt ook verzekerd is van een passend toekomstig volume. Daarnaast moet de wijze van uitvraag ook passend zijn bij het volume;
- Eén leverancier per perceel te contracteren.

## 2. Interesse

### 2.1 Bent u geïnteresseerd om deel te nemen aan de voorgenomen aanbesteding?

Bijna alle partijen hebben aangegeven geïnteresseerd te zijn in de aanbesteding, waarbij sommigen specifiek hebben benoemd dat ze alleen geïnteresseerd zijn als de aanbesteding realistisch wordt ingestoken (denk hierbij aan de voorwaarden die worden gesteld aan de opdracht) en/of bij de voor hen juiste percelenverdeling. Slechts één van de partijen heeft aangegeven niet geïnteresseerd te zijn omdat deurautomatisering (deuropeners) volgens hen maatwerk betreft en er geen vaste prijzen kunnen worden gegeven voor dergelijke werkzaamheden.

### 2.2 In welke van de percelen heeft u interesse om in te schrijven?

- Perceel zorgunits
- Perceel bouwkundig advies
- Perceel deuropeners
- Perceel woonvoorzieningen

Aanbieder	Zorgunits	Bouwkundig advies	Deuropeners	Woonvoorzieningen
Aanbieder 1		x	x	x
Aanbieder 2				
Aanbieder 3	x			
Aanbieder 4				x
Aanbieder 5				x
Aanbieder 6				x
Aanbieder 7	x			x
Aanbieder 8	x		x	x
Aanbieder 9		x		
Aanbieder 10			x	x
Aanbieder 11	x			
Aanbieder 12		x		x

### 3. Kopen, huren of leasen?

#### 3.1 Welke constructie adviseert u per 'in bruikleen' te verstrekken woonvoorziening:

- Kopen: de gemeente neemt het product van de leverancier af met een terugkoopconstructie: bij beëindiging van de indicatie keert de voorziening terug naar de leveranciers die het elders opnieuw kan inzetten;
- Huren: product blijft in eigendom van de leverancier, de gemeente betaalt een all-in prijs;
- Leasen: de gemeente betaalt een all-in prijs en krijgt na een vastgestelde periode het product in eigendom.

Aanbieder	Deurautomaat Afstands-bedien	Deurautomaat sensoren	Deurautomaat t.b.v. draaideur/schuifdeur	Galerij-ophoging	Plafondlift	Scootmobiel-berging	Sta-op toilet hulpmiddel	Zorgtoilet	Zorgunit
Aanbieder 1	Terugkoop	Terugkoop	Terugkoop	Terugkoop	Terugkoop	Terugkoop	Terugkoop	Terugkoop	
Aanbieder 2									
Aanbieder 3									Terugkoop Huur
Aanbieder 4						Terugkoop Huur Lease			
Aanbieder 5									
Aanbieder 6									
Aanbieder 7	Lease	Lease	Lease	Huur	Lease	Huur	Huur	Terugkoop	Terugkoop
Aanbieder 8	Huur	Huur	Huur		Huur		Huur	Huur	Huur
Aanbieder 9									
Aanbieder 10	Terugkoop	Terugkoop	Terugkoop	Terugkoop	Terugkoop	Terugkoop	Terugkoop	Terugkoop	Terugkoop
Aanbieder 11									Terugkoop
Aanbieder 12	Lease	Lease	Lease	Terugkoop	Terugkoop	Lease	Huur	Lease	Lease

### 3.2 Wilt u hieronder een toelichting geven op uw advies?

Hieronder volgt per aanbieder de toelichting met betrekking tot de geadviseerde constructies bij vraag 3.1:

- **Aanbieder 1:** Aanbieder 1 heeft de mogelijkheden om de voorzieningen in te nemen en in depot op te slaan. Wanneer het voorkomt en de voorziening past, wordt deze opnieuw ingezet. In de offerte wordt daar rekening mee gehouden (minderwerk). Zorgunit is niet aangekruist omdat dit niet door aanbieder 1 geleverd wordt.
- **Aanbieder 3:** Wij kunnen alleen adviseren op het gebied van zorgunits. Wij adviseren koop (met mogelijke terugkoop) of huur constructie. Bij ons zal in vele gevallen koop (met mogelijke terugkoop) financieel interessanter zijn dan huur. Bij een huurberekening hanteren wij een minimale huurperiode van 24 maanden;
- **Aanbieder 4:** De voorkeur om onze voorzieningen over te dragen aan de gemeente door verkoop of lease kan een groot voordeel zijn vanwege de verplaatsbaarheid. Een scootmobielberging kan meerdere malen herverstrekt worden waardoor je de maximale levensduur uit een berging kan halen. Onze scootmobielbergingen gaan doorgaans 15 jaar mee. Bij een terugkoop heb je te maken met meerdere malen marge op een en dezelfde berging. Onnodig gezien de grote vraag vanuit hulpbehoevenden.
- **Aanbieder 5:** Aanbieder 5 werkt met een depot systeem: zij nemen de producten voor de gemeente in, reinigen ze, houden ze in depot en leveren ze bij een nieuwe gelijkwaardige opdracht weer uit.
- **Aanbieder 7:** Huren is de oplossing, wanneer de voorziening alleen maar gebruikt wordt. De voorziening kan simpel geïnstalleerd en weggehaald kan worden. Lease lijkt op huur, alleen wordt de voorziening dan voor een langere periode ingezet. De voorziening wordt deels afgeschreven en kan minder makkelijk weggehaald en/of elders ingezet worden. Koop (met terugkoop) is de beste oplossing bij maatwerk-oplossingen, waarbij relatief grote / ingrijpende aanpassingen nodig zijn. Deze 1-malige en locatie gebonden kosten vallen buiten de terugkoop-regeling.
- **Aanbieder 8:** Indien een voorziening eenvoudig te demonteren is en gemakkelijk opnieuw herin te zetten is, dan is huur een goede optie. De overige voorzieningen zouden wat ons betreft gekocht moeten worden. Terugkoop kan, maar is administratief erg omslachtig. Het is aan te bevelen om alle in te nemen voorzieningen in eigendom te laten vervallen aan de opdrachtnemer die deze dan, na reviseren, zo goed mogelijk kan herinzetten, bijv. ook bij andere gemeenten. Dit komt de prijsstelling en duurzaamheid ten goede.
- **Aanbieder 9:** Dit is een lastige vraag om op dit moment te beantwoorden. Het lijkt mij dat na een gestelde periode het onderdeel is afgeschreven en terugkoop of terugnemen na een huurperiode niet meer rendabel is.
- **Aanbieder 10:** Wij zijn voorstander van terugkoop, waarbij de in te nemen woonvoorzieningen om niet vervallen aan de leverancier, die ze waar mogelijk opnieuw inzet. Voordelen hiervan zijn: 1. Leverancier zal zijn tarieven baseren op een mix van nieuwe en herverstrekte woonvoorzieningen, waardoor de totale investering voor uw gemeente zo laag mogelijk is. 2. Lage administratieve belasting 3. Leverancier kan nieuwe opdrachten leveren vanuit zijn landelijke depot, zodat een hoog percentage herinzet gerealiseerd wordt (duurzaam)
- **Aanbieder 11:** In het geval dat de gemeente de unit aanschaft kan in sommige gevallen de unit (al dan niet aangepast) opnieuw worden ingezet binnen de gemeente, zonder terugkoop. Hierdoor blijft de unit in eigendom van de gemeente en werkt dit kostenbesparend. Bij plaatsingen waarbij de verwachting is dat de unit langere periode blijft staan (> 3 jaar) is het in de meeste gevallen financieel aantrekkelijker de unit met terugkoopgarantie aan te schaffen.
- **Aanbieder 12:** Onze expertise ligt voornamelijk in bouwkundige aanpassingen van woningen (veelal aard en nagelvast waarmee ze onderdeel worden van de onroerende zaak). Bovenstaande betreft een uiteenzetting van in bruikleen te verstrekken woonvoorzieningen, hetgeen buiten onze expertise ligt. N.B: met alle goede bedoelingen hebben we bovenstaande op een logische manier onderverdeeld over de door u voorgestelde constructies.

## 4. SROI

### 4.1 Is dit SROI-percentage haalbaar voor u?

Op deze vraag hebben acht partijen aangegeven dat de SROI percentage van 5% haalbaar is van hen. Drie partijen hebben 'nee' geantwoord.

### 4.2 Zo nee, welke belemmeringen ziet u?

Hieronder volgt een samenvatting van de reacties die zijn gegeven op deze vraag:

- Een eis van 5%, als percentage van de opdrachtwaarde is hoog en moeilijk realiseerbaar gezien de marktomstandigheden (weinig capaciteit beschikbaar). Een percentage van 2% is realistischer;
- Het bestandsdeel materiaal in verhouding tot het bestandsdeel uren is voor levering van zorgunits erg hoog. Een SROI percentage van 2% is beter passend of 5% van het urenbestandsdeel. Het veruit grootste deel van de werkzaamheden vindt plaats in de productiehuis;
- Hangt zeer af van de uitgangspunten en voorwaarden. Daarnaast alleen haalbaar als dit niet hoeft te worden ingevuld door plaatselijke mensen (regio Apeldoorn);
- De deelopdrachten voor zorgunits (indien deze in separatie opdrachten worden verstrekt) zullen de opdrachtwaarde van € 221.000,- niet overschrijden;
- Opdrachten boven de €221.000,- komen niet voor in het werkgebied met betrekking tot bouwkundig advies;
- Een eis van 2% van de opdrachtwaarde hanteren. Het arbeidscomponent van de opdrachten is relatief laag en in de huidige arbeidsmarkt is nog nauwelijks aanbod aan potentiële medewerkers in de doelgroep;
- Slechts op een beperkt aantal activiteiten kunnen SROI-doelgroepen worden ingezet. Een groot deel van het werk wordt met één persoon uitgevoerd bij de inwoners thuis. Aan de betreffende medewerkers worden hoge eisen gesteld;
- Een trede op de PSO ladder (1, 2 of 3) laten meewegen in de realisatie van SROI.

### 3. Samenvatting mondelinge toelichting

Op woensdag 22 mei en woensdag 29 mei 2024 hebben de gesprekken plaatsgevonden. De gemeente Apeldoorn heeft met iedere partij individueel een gesprek gehad om een toelichting te krijgen op de schriftelijke reactie. Tijdens de gesprekken is stilgestaan bij de volgende onderwerpen:

- Percelen
- Verdieping op koop vs. huur
- Bouwkundig advies
- Missen we nog wat?

Deze onderwerpen zijn gebaseerd op de vragen die partijen schriftelijk moesten beantwoorden en waar de gemeente Apeldoorn een mondelinge toelichting op wilde hebben. Hieronder volgt per onderdeel een samenvatting van de toelichtingen die zijn gegeven.

#### Percelen

##### Perceelverdeling

Partijen hebben een mondelinge toelichting gegeven op de keuze die zij hebben opgegeven bij de schriftelijke beantwoording van de vragen. Tijdens de mondelinge toelichting is het volgende besproken:

- Voordeel voorgestelde percelenverdeling is dat het de administratieve lasten en afstemming (communicatie) voor de gemeente beperkt. Bovendien is er dan ook één aanspreekpunt voor de cliënten;
- De cliënten zijn gebaad bij minder partijen die over de vloer komen. De zorgunits zijn al geclusterd tot één perceel en voor de overige woningaanpassingen is het voor de cliënt ook fijner om één aanspreekpunt te hebben, waar zij met vragen of klachten terecht kunnen;
- De perceelverdeling moet duidelijk omschreven zijn. Wanneer gekozen wordt om bijvoorbeeld een verdeling te maken tussen kleine en grote woningaanpassingen, moet dit goed gekaderd zijn;
- Per perceel moeten de condities en randvoorwaarden duidelijk bepaald worden maar ook de scheidingslijn (wie is waar verantwoordelijk voor, tot waar valt het binnen het ene perceel, waar stoppen de werkzaamheden van de ene leverancier en waar gaat het over naar een ander). Bij andere aanbestedingen is dit soms onduidelijk;
- Binnen het perceel een splitsing maken tussen maatwerk en standaard;
- Zorgunits als afzonderlijk perceel opnemen;
- Scootmobielberging als afzonderlijk perceel opnemen. Een scootmobielberging komt meestal in een andere fase bij de inwoner terecht en niet bij woningaanpassing;
- Iedere woningaanpassing is een eigen specialisme en moet daarom als afzonderlijk perceel in de markt gezet moeten worden. De voorgestelde percelenverdeling vraagt om onderaannemerschap. Dat brengt te veel (administratieve) lasten en complexiteit met zich mee bijvoorbeeld doorfacturatie maar ook in de communicatie (aanspreekpunt voor het geheel, doorschakelen naar andere ondernemers en vice versa etc.) en verantwoordelijkheden die zij dan hebben voor de uitvoering van zaken die niet tot hun specialismen behoren;

##### Onderaannemers/ samenwerkingsverband

Het merendeel van de partijen heeft geen bezwaar tegen het inzetten van onderaannemers. De meeste partijen werken namelijk al vaker samen met onderaannemers voor opdrachten waarbij zij hoofdaannemer zijn. Sommige hebben ook als onderaannemer gefungeerd. Dit is meestal een vaste kring met ondernemers. Ook is gezegd dat in sommige gevallen lokaal de aansluiting kan worden gezocht. Als samenwerkingsverband inschrijven op aanbestedingen doen sommige partijen wel vaker of zij geven aan hier geen ervaring mee te hebben maar er wel voor open te staan.

Enkeligen hebben aangegeven niet te werken met onderaannemers of daar geen voorkeur voor te hebben, omdat het product dat zij leveren eenvoudig is met een vaste prijs. De vraag is wat een onderaannemer of samenwerkingsverband voor toegevoegde waarde levert voor de gemeente.

### Verdieping op koop vs. huur

Meerderheid van de partijen heeft voorkeur voor koop. Huur is ook mogelijk, maar heeft bij sommigen niet de voorkeur. Woonvoorzieningen leasen komt het minst voor en is verder ook niet ter sprake gekomen.

Eén van de partijen heeft bijvoorbeeld aangegeven dat huur minder aantrekkelijk is, omdat de eenmalige kosten hoog zijn en het niet rendabel is omdat de terugverdiëntijd kort is. Een opdrachtgever betaalt dan een hoger maandelijks huurbedrag. Daarom hebben zij de voorkeur voor terugkoop. Bij terugkoop wordt één factuur gestuurd voor gebruik/ maakkosten en plaatsingskosten. De plaatsingskosten worden niet apart verrekend. Bij huur wordt een voorziening in depot opgeslagen en kan het later worden herplaatst. Een andere partij heeft koop met depotservice geadviseerd, maar huren is wel mogelijk wanneer dit echt een wens is. De opslag en herplaatsing vindt plaats vanuit het depot. Hierbij heeft de gemeente dan een eigen opslag in het depot (is niet uitwisselbaar met andere gemeenten).

Verder heeft een van de partijen aangegeven dat bij huur altijd sprake is van een artikel en arbeid, waarbij arbeid bijna 50% van de prijs is. Daarnaast is er ook sprake van een verwijderingsbijdrage, wat veel invloed heeft op de huurprijs. Verder wordt bij huur makkelijker besloten om het product terug te halen, bij terugkoop wordt dit eerst goed afgewogen.

#### *Zorgunits*

Voor de zorgunits is volgens één van de partijen huren beter wanneer de unit niet langer dan drie jaar nodig is. In het geval dat een unit wel langer dan drie jaar nodig is, is kopen een betere optie. De huurprijs wordt op basis van de huurperiode bepaald. Bij enkele units is het advies om een huurconstructie af te sluiten. Maar als er meerdere units per jaar moeten worden geplaatst, dan is een koopconstructie het meest voordelig (aanschaf en herplaatsing). Na terugkomst wordt een unit in de opslag geplaatst voor een mogelijke herplaatsing of terugkoop. Bij terugkoop heeft de unit een restwaarde (verwachte waarde aan het einde van de rit). Dat heeft de unit dan feitelijk gekost. De kosten voor elke plaatsing of verwijdering worden afzonderlijk geoffreerd (bij zowel huur als koop) omdat dit maatwerk is. Op voorhand bij een aanbesteding is het volgens hen lastig om hiervoor vaste bedragen af te spreken/ dit te verrekenen in de vaste prijzen en het is ook voor opdrachtgever voordeliger om dit naderhand aan de hand van een offerte te verrekenen. Vaste prijzen voor de units zelf kan wel.

Een andere partij heeft aangegeven dat kopen ook een betere optie is, maar dan wanneer de unit langer dan twee jaar wordt gebruikt. De minimale huurperiode is twee jaar. Dat heeft te maken met de prijsbouw (eigendom, risico en afschrijving). Een verhuurde unit kan na bijvoorbeeld zes maanden niet meer als nieuw worden verkocht. De eerste vijf jaar wordt het meeste afgeschreven, daarna indexering en weer vijf jaar verder. De plaatsingskosten voor zowel koop als huur worden net als bij de andere partij ook apart berekend.

#### Tariefkorting

Op de constructie tariefkorting bij terugkoop is verschillend gereageerd. Zo heeft één van de partijen aangegeven daar niet bekend mee te zijn, maar er wel voor open te staan. Dit is voor hen geen reden om niet in te schrijven op de aanbesteding, maar men moet hier wel verder over nadenken. Een andere partij heeft aangegeven dat alles wat los verwijderbaar is hiervoor volgens hen in aanmerking komt en dat het werken met een tariefkorting aan de voorkant minder administratieve lasten met zich meebrengt. In de prijsstelling wordt dan dat wat eventueel terugkomt meegenomen.

Enkele partijen kijken anders naar het werken met een tariefkorting. Bij een tariefkorting is het volgens één van de partijen moeilijk om een inschatting te maken, omdat het niet precies duidelijk is hoeveel men weer terugkrijgt (wat is precies het prijseffect en hoeveel korting kan er gegeven worden op de nieuwprijs). Bij een gemeente, die als voorbeeld is genoemd, gaat het weer terug in eigendom van de leverancier.

De partij begrijpt echter wel de context waarom de gemeenten dit vragen (breder gebruik, geen administratieve last, de gemeente hoeft zelf niet in de gaten te houden wat er in depot staat en

hergebruik vanuit de leverancier wordt gestimuleerd). Het is voor hen geen nieuwe constructie, ze hebben al op andere aanbestedingen ingeschreven waarbij deze constructie ook van toepassing is.

Een andere partij heeft aangegeven dat het afhangt van de situatie en de termijn. Een tariefkorting wordt niet geadviseerd omdat het gebruiker specifiek is. Terugkoop kan volgens hen wel maar niet met een tariefkorting.

#### Individuele verstrekkingen vs. gemeenschappelijke verstrekkingen

Eén van de partijen heeft aangegeven dat zij verstrekken op naam van de inwoner. Demontage zal in opdracht van de gemeente worden uitgevoerd. Alle producten die in goede staat verkeren, worden opgeslagen in een centraal magazijn en worden heringezet. Een product dat wordt her verstrekt en een nieuw product worden hetzelfde afgeprijsd.

Verder hebben bijna alle partijen aangegeven dat de opslag en herverstrekking vanuit een depot gebeurd en het beheer van het depot voor de gemeente door de partijen worden gedaan. Bij sommigen zullen afspraken moeten worden gemaakt over de grootte van de opslag in het depot.

#### Andere tips en/of aandachtspunten met betrekking tot dit onderdeel

- Geef heldere uitgangspunten mee voor de prijs. Vanuit deze uitgangspunten en ervaringen in het verleden kan een partij een inschatting maken voor de prijzen;
- Kijk voor zorgunits naar specifieke kostentarieven in plaats van all-in tarieven. Bij all-in tarieven is de opdrachtgever duurder uit omdat alles wordt ingecalculeerd terwijl dat niet voor alle onderdelen/ zaken nodig is.
- Een garantietermijn van 7 jaar is erg lang. Hiermee wordt de herinzet beperkt. Eventueel hiervoor een apart dienstverleningstraject inzetten. Hoe meer risico's worden meegenomen, hoe hoger de prijs. Het advies is een garantietermijn van 2 jaar. Indien de gemeente meer wil, dan zal dat de basisprijs verhogen. Gaat er toch iets kapot daarna, neem dan een apart tarief voor jaarlijks en collectief onderhoud of een all-in prijs om dit af te kopen. Hierin moet de gemeente een keuze maken;
- Jaarlijkse keuring van deurautomaten is verplicht. Dat wordt geregistreerd en bijgehouden;
- Neem het onderdeel preventief onderhoud en collectief onderhoud apart;
- Het advies is een uurloon inclusief dienstverlening. De partij werkt veelal met all-in tarieven, hierin zijn ook de administratiekosten in verwerkt.
- Het is van belang om per product te weten wat onder een all-in prijs valt en wat erbuiten;

#### **Bouwkundig advies**

Meerderheid van de partijen levert geen bouwkundig advies of adviseren om dit buiten de aanbesteding te houden in verband met onderlinge concurrentie en het spanningsveld dat hierdoor ontstaat.

Met partijen die wel bouwkundig advies (kunnen) leveren, is dieper ingegaan op de totstandkoming van een prijsstelling/ beraming kosten en waaruit het bouwkundig advies bestaat. Volgens één van de partijen is het proces zo dat er een behoeftevraag met gegevens wordt aangeleverd. Dan wordt een check gedaan op volledigheid en volgt een prijsopgave. De tekeningen kunnen aangeleverd worden en worden dan beoordeeld. Vervolgens wordt een advies uitgebracht. Zelf tekeningen maken is ook een optie. Het advies beoordelen is ook mogelijk. Het calculatiewerk aan de hand van de tekening en technische omschrijving wordt uitbesteed. De doorlooptijd is 3 à 4 weken, dit is inclusief het betrekken van een bouwkostenspecialist.

Een andere partij heeft aangegeven dat bouwkundig advies een uitzondering is. Bij andere gemeenten gebeurt dit veelal op offertebasis en is het bouwkundig advies geen onderdeel van de aanvraag in een aanbesteding. Bouwkundige berekeningen laat men maken en de kosten worden doorberekend aan gemeente. Werkwijze: offerte voor bouwkundige kosten die altijd in rekening gebracht worden. En daarnaast kunnen we opdracht krijgen voor de klus. Wanneer iemand met een PGB met een berekening komt, kan dit getoetst worden. Eventueel uitbreiden met extra opties voor

eigen kosten (d.m.v. aanbetaling). Er is een verschillend traject richting de burger en een traject richting de gemeente.

Verder heeft een andere partij aangegeven dat het bouwkundig advies in relatie staat tot de uitvoering daarvan. Het advies zit nu namelijk geïntegreerd in de offerteprijs, maar wanneer het leveren van alleen een bouwkundig advies een los betaalde opdracht is, is dat mogelijk.

### **Missen we nog wat?**

Op de vraag of de gemeente Apeldoorn nog iets mist, zijn door de partijen verschillende tips en aandachtspunten gegeven om rekening mee te houden bij het verder voorbereiden van de aanbesteding:

- De SROI van 5% is te hoog, 5% van loonsom is reëler dan van de aanbestedingssom;
- PSO ladder mee laten wegen in de realisatie van SROI. Dit geeft een korting op de SROI;
- Indexatieclausule duidelijk omschrijven (wanneer kan geïndexeerd worden onder welke voorwaarden);
- De duur van de opdracht (looptijd overeenkomst) aangeven;
- Denk aan certificeringseisen zoals:
  - Veiligheid (zoals VCA);
  - Databeveiliging;
  - Overige certificeringen zoals ISO.
- Bedenk goed wat onder algemeen gebruik valt. Wees hier kritisch op zijn met betrekking tot de doorstroming in de zorgketen;
- Vraag m2 prijzen op;
- Voorwaarden voor bergingen worden steeds strenger. Dit kan behoorlijk consequenties hebben voor de voorwaarden/eisen die de gemeente stelt;
- In de markt zijn momenteel volop ontwikkelingen met een brandvertragende binnenberging met brandblussysteem;
- Opdrachtwaarde en volume is belangrijk om vooraf te weten (capaciteitsplanning) om in te schrijven op de aanbesteding.
- Schat de opdracht zo goed mogelijk in zodat het planbaar is;
- Denk goed na over wat voor eisen de gemeente wil stellen en of deze noodzakelijk dan wel relevant zijn voor de opdracht. In aanbestedingen worden soms te hoge eisen gesteld (bijv. eisen aan certificeringen zoals ISO 9001:2015, ISO:14001 of referentie eisen);
- De consulent moet makkelijk bereikbaar zijn en altijd één op één contact zodat het project doorloopt. Telefonisch contact/mail binnen 48 uur en duidelijkheid wie de (vervangende) contactpersoon is.