



Bijlage 13: Verslag marktconsultatie WMO Trapliften

Behorende bij de aanbesteding WMO Trapliften

1 juni 2026

Referentienummer: CM00504



Publicatiedatum: 2 maart 2025
Sluitingsdatum: 20 maart 2026
Aantal reacties: 4 marktpartijen

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. Diverse belanghebbenden hebben de vragenlijst ingevuld. Mede hierdoor heeft de regio een goed zicht gekregen op de markt en de ontwikkelingen die hierin spelen. De regio heeft deze kennis kunnen benutten bij het inrichten van de aanbesteding.

Vragenlijst

Onderstaande vragen zijn opgesteld door de gemeente. Tot en met 20 maart 2026 hebben partijen de mogelijkheid gehad antwoord te geven. De vragen zijn geclusterd in diverse onderwerpen:

- a. Techniek en innovatie
- b. Vraagontwikkeling en toepassing binnen de Wmo
- c. Proces, informatie-uitwisseling en samenwerking
- d. Aanbesteding en kwaliteitsborging
- e. Prijsopbouw
- f. Algemeen

Hieronder vindt u de uitwerking van de verschillende onderdelen en de gegeven antwoorden op de vragen van de marktconsultatie.

a. Techniek en innovatie:

Vraag 1.

Welke technische innovaties in trapliften verwacht u de komende 3–5 jaar?

Antwoord:

Leveranciers verwachten dat de trapliftenbranche zich de komende jaren vooral ontwikkelt richting modulaire systemen. Dit betekent dat trapliften worden opgebouwd uit standaard onderdelen die opnieuw gebruikt kunnen worden. Hierdoor worden levertijden korter en wordt hergebruik beter mogelijk. Daarnaast zien leveranciers een toename van digitale toepassingen, zoals het op afstand uitlezen van gegevens en het gebruik van sensoren voor preventief onderhoud. Ook worden verbeteringen verwacht op het gebied van draagvermogen, veiligheid, gebruiksgemak en energieverbruik. Duurzaamheid en circulariteit worden daarbij steeds belangrijker.

Vraag 2.

Wat zijn de bepalende factoren voor keuzes m.b.t. het plaatsen van de trapliften aan de spil-/wandzijde van de trap?

Antwoord:

De keuze voor plaatsing aan de spil- of wandzijde hangt volgens leveranciers af van meerdere factoren. Belangrijk zijn de veiligheid en de geldende regelgeving, maar ook de technische mogelijkheden van de trap en de situatie van de gebruiker. Denk aan de beschikbare ruimte, de doorgang voor andere bewoners en het comfort van de gebruiker. Leveranciers geven aan dat dit altijd maatwerk is. Sommige leveranciers vinden dat zij deze afweging het beste zelf kunnen maken, binnen duidelijke kaders van de gemeente.

Vraag 3.

Is het voor leveranciers wenselijk om een vaste prijs voor een traplift te offrenen, ongeacht de maat en het aantal bochten. En kunt u uw antwoord toelichten?

Antwoord:

Leveranciers zijn overwegend positief over het werken met vaste prijzen, omdat dit zorgt voor duidelijkheid, minder administratieve lasten en voorspelbare kosten. Tegelijkertijd geven meerdere partijen aan dat één vaste prijs voor alle situaties niet wenselijk is, omdat de complexiteit van trappen sterk kan verschillen. De meeste voorkeur gaat daarom uit naar vaste prijzen per categorie, bijvoorbeeld voor rechte trappen en trappen met één of meerdere bochten.

b. Vraagontwikkeling en toepassing binnen de Wmo:

Vraag 4.

Ziet u veranderingen in de vraag naar trapliften binnen de Wmo, bijvoorbeeld voor zwaardere gebruikers, kinderen of complexe trappen? Zo ja, welke?

Antwoord:

De meeste leveranciers verwachten dat de vraag naar trapliften toeneemt. Dit komt door vergrijzing en het beleid gericht op langer zelfstandig thuis wonen. Daarnaast wordt de doelgroep complexer. Zo is er meer behoefte aan trapliften voor zwaardere gebruikers en aan oplossingen voor complexe trapsituaties, bijvoorbeeld in oudere woningen. Ook komen aanvragen voor kinderen met een beperking vaker voor, al blijft dit een kleinere groep. Eén leverancier geeft aan dat de vraag stabiel is, maar dit wijkt af van het algemene beeld.

Vraag 5.

Hoe gaat u om met onvoorziene situaties of uitzonderlijke casussen? En hoe ziet u de samenwerking hiervoor met de Gemeente?

Antwoord:

Bij onvoorziene situaties werken leveranciers meestal met een snelle beoordeling op locatie. Vervolgens wordt in overleg met de gemeente gezocht naar een passende oplossing. Leveranciers benadrukken dat korte lijnen en goede samenwerking met Wmo-consulenten belangrijk zijn. Daarbij wordt gekeken naar zowel de technische mogelijkheden als de situatie van de cliënt, zodat een veilige en passende oplossing ontstaat.

c. Proces, informatie-uitwisseling en samenwerking:

Vraag 6.

Ondersteunt u iWmo-berichten voor toewijzing, mutaties, beëindiging en facturatie?

Vraag 7.

Zo niet: wat is er in uw bedrijfsvoering voor nodig om iWmo wel in te richten?

Antwoord vraag 6 en 7:

Het gebruik van iWmo-berichten is nog niet bij alle leveranciers volledig ingericht. Eén leverancier ondersteunt dit al volledig, terwijl anderen nog in ontwikkeling zijn of aangeven dat de landelijke standaarden nog niet volledig zijn uitgewerkt. Wel is het beeld dat leveranciers zich hierop voorbereiden. Voor volledige invoering zijn technische koppelingen, aangepaste processen en duidelijke afspraken nodig.

Vraag 8.

Wat en hoeveel tijd heeft u nodig voor de implementatie van het contract?

Antwoord:

Leveranciers geven aan dat de implementatie van een contract relatief snel kan verlopen. Meestal wordt een periode van vier tot acht weken genoemd. In deze periode worden werkafspraken gemaakt, systemen ingericht en betrokken medewerkers getraind.

Vraag 9.

Wat heeft u nodig van gemeenten om een opdracht efficiënt en zorgvuldig uit te voeren?

Antwoord:

Voor een efficiënte uitvoering vragen leveranciers vooral om duidelijkheid en uniformiteit. Het gaat om heldere kaders, volledige en tijdige informatie bij aanvragen en een duidelijk aanspreekpunt. Ook wordt het werken met een generale machtiging als belangrijk gezien, omdat dit de doorlooptijd verkort. Deze randvoorwaarden dragen bij aan een soepel proces en betere samenwerking.

Vraag 10.

Waar lopen leveranciers en Wmo-consulenten volgens u het vaakst tegenaan, en hoe kan de gemeente dit op de juiste manier faciliteren?

Antwoord:

Leveranciers en consulenten lopen in de praktijk vooral tegen knelpunten aan zoals onvolledige aanvragen, onduidelijkheid over urgentie en vertraging in besluitvorming. Ook wordt gewezen op inefficiënties in het huidige systeem, bijvoorbeeld doordat onderdelen niet altijd hergebruikt kunnen worden. Volgens leveranciers kan de gemeente dit verbeteren door te zorgen voor duidelijke werkafspraken, gestandaardiseerde processen en aandacht voor duurzaamheid.

d. Aanbesteding en kwaliteitsborging:

Vraag 11.

Welke KPI's zijn geschikt om kwaliteit en service structureel te monitoren?

Antwoord:

Voor het monitoren van kwaliteit en service adviseren leveranciers om gebruik te maken van verschillende KPI's. Belangrijke indicatoren zijn onder andere doorlooptijden, storingsafhandeling, het percentage installaties dat in één keer goed wordt uitgevoerd en klanttevredenheid. Daarnaast wordt het meten van duurzaamheid, bijvoorbeeld via hergebruik, steeds belangrijker.

Vraag 12.

Hoe kan de gemeente een aanbesteding zo vormgeven dat prijs, kwaliteit, service en dienstverlening optimaal in balans zijn?

Antwoord:

Leveranciers adviseren om bij de aanbesteding niet alleen op prijs te sturen, maar ook op kwaliteit, service en duurzaamheid. Vaak wordt een gebalanceerde weging voorgesteld. Daarnaast wordt geadviseerd om te kijken naar de totale kosten over de levensduur van de traplift (Total Cost of Ownership) en om te werken met categorieprijzen. Hiermee wordt voorkomen dat leveranciers strategisch inschrijven en blijft de vergelijking eerlijk.

Vraag 13.

Hoe speelt duurzaamheid een rol in de trapliftenbranche?

Antwoord:

Duurzaamheid speelt een belangrijke rol in de branche. Leveranciers zetten in op hergebruik van onderdelen, het verminderen van CO₂-uitstoot en het gebruik van

duurzame materialen. Circulariteit wordt gezien als een belangrijk onderdeel van de dienstverlening en een relevant criterium in aanbestedingen.

e. Prijsopbouw:

Vraag 14.

Wat is volgens u een realistische prijsrange voor een sobere, doelmatige traplift voor:

- a. Een rechte trap
- b. Een trap met één bocht
- c. Een trap met twee of meer bochten
- d. Een traplift geplaatst aan de spijzijde
- e. Een traplift met verhoogde draagkracht
- f. Eén standaard/gemiddelde prijs voor alle soorten trapliften; ongeacht vorm en/of afmeting

Antwoord:

Leveranciers geven aan dat de prijs van trapliften sterk kan variëren afhankelijk van de situatie en de complexiteit van de trap. Niet alle leveranciers hebben bij de beantwoording concrete bedragen genoemd. Door enkele leveranciers is wel een globale bandbreedte genoemd.

In algemene zin liggen de kosten voor een traplift meestal ergens tussen circa €4.000 en €9.000, waarbij eenvoudige situaties aan de onderkant van de range zitten en complexere trappen aan de bovenkant

De uiteindelijke prijs hangt sterk af van factoren zoals de inrichting van de aanbesteding, het aantal aanvragen, de gewenste kwaliteit en de mate van hergebruik.

Vraag 15.

Wat is volgens u een realistische prijsrange voor de onderhoudskosten van een traplift per jaar?

Antwoord:

Leveranciers geven aan dat de onderhoudskosten kunnen verschillen afhankelijk van het type contract en het serviceniveau. Daarom hebben ook hier niet alle leveranciers bedragen genoemd. Wel wordt door enkele leveranciers een globale bandbreedte aangegeven.

In de praktijk variëren de kosten van ongeveer €80 tot €375 per jaar. De lagere bedragen hebben betrekking op eenvoudige vormen van onderhoud, terwijl de hogere bedragen horen bij uitgebreidere onderhoudscontracten, inclusief storingsdienst en service.

f. Algemeen:

Vraag 16.

Kunt u aangeven of u voornemens bent in te schrijven op de aankomende aanbesteding voor trapliften, en of u in de verwachte aanbestedingsperiode over voldoende capaciteit beschikt om deelname en uitvoering te kunnen waarborgen?

Antwoord:

Alle leveranciers geven aan dat zij in principe bereid zijn om in te schrijven op de aanbesteding en dat zij voldoende capaciteit hebben om de opdrachten uit te voeren. Dit geldt wel onder de voorwaarde dat de aanbesteding passend is ingericht en dat er een goede balans is tussen prijs en kwaliteit.

Vraag 17.

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?

Antwoord:

Tot slot benoemen leveranciers verschillende aandachtspunten. Zij vragen onder andere om het voorkomen van strategisch inschrijven en het waarborgen van eerlijke concurrentie. Daarnaast is het belangrijk om goede afspraken te maken over bestaande trapliften bij contractovergang. Leveranciers benadrukken dat het belang van de cliënt centraal moet staan en dat commerciële prikkels hierbij geen negatieve rol mogen spelen. Ook wordt geadviseerd om duurzaamheid en hergebruik actief te stimuleren in de aanbesteding.

Conclusie:

De marktconsultatie laat zien dat de trapliftenmarkt zich duidelijk ontwikkelt richting modulaire, circulaire en flexibel inzetbare oplossingen. Leveranciers zijn het in grote lijnen eens over de belangrijkste ontwikkelingen, zoals hergebruik van onderdelen, digitalisering en een toenemende vraag door vergrijzing en complexere woonomgevingen.

Daarnaast blijkt dat leveranciers behoefte hebben aan duidelijke en uniforme kaders, eenvoudige administratieve processen en ruimte voor professioneel maatwerk. In de aanbesteding is het volgens hen belangrijk om een goede balans te vinden tussen prijs, kwaliteit en duurzaamheid, waarbij ook wordt gekeken naar de totale kosten over de levensduur.

Tot slot geven de reacties aan dat er voldoende interesse en capaciteit in de markt aanwezig is. Dit biedt een goede basis voor een aanbesteding, mits deze zo wordt ingericht dat eerlijke concurrentie, uitvoerbaarheid en het belang van de cliënt centraal staan.

De Regio dankt de leveranciers die aan de marktconsultatie hartelijk voor hun antwoorden en hun deelname aan de marktconsultatie.