Antwoorden marktconsultatie trauma implantaten d.d. 04-11-2026

Dank voor uw vragen met betrekking tot de marktconsultatie van trauma implantaten. In onderstaande tabel ziet u de gestelde vragen en antwoorden van ons. Graag zien wij jullie reacties uiterlijk op 12 november tegemoet. Voor verdere informatie zie onze originele marktconsultatie document.

	Onderdeel	Vragen	Antwoord LUMC
1	**Perceelindeling**	Wat wordt leidend in de perceelindeling van de toekomstige aanbesteding? Overweegt LUMC één integraal trauma-assortiment of meerdere percelen per productgroep en/of anatomische regio?	Deze beslissing is nog niet gemaakt. Afhankelijk van de marktpartijen die reageren en het aanbod wat beschikbaar is, zullen wij een keuze maken. Onze voorkeur gaat op dit moment gaat uit naar een zo integraal mogelijk aanbod.
2	**Perceelindeling**	Kunt u toelichten hoe klinische samenhang, instrumentarium, logistiek en continuïteit van ondersteuning worden meegewogen bij deze keuze?	Met deze marktconsultatie willen wij het gewenste aanbod spiegelen aan de markt. Afhankelijk van de antwoorden van de markt zullen wij hier een keuze inmaken.
3	**Perceelindeling**	Ter verduidelijking van de uitvraag verzoeken wij u aan te geven of voor het plaatosteosynthesemateriaal een voorkeur of vereiste geldt voor RVS of titanium, of er per segment hiernaar gekeken wordt?	Met deze marktconsultatie willen wij het gewenste aanbod spiegelen aan de markt. Wij hebben op dit moment nog geen voorkeur.
4	**Volumes**	Kan LUMC indicatieve historische volumes en/of verbruiksgegevens per hoofdproductgroep beschikbaar stellen ter onderbouwing van prijsstelling, consignatievoorraad en contractvorm? Graag met vermelding van de referentieperiode en, indien beschikbaar, een uitsplitsing naar artikelen of procedures en verwachte relevante wijzigingen in het gebruik.	De benoemde hoofdproductgroepen zijn groepen welke wij op dit moment nog niet hanteren in onze interne boekhouding. Dit betekent dat onze data niet te vertalen is naar deze hoofdproductgroepen. Onze totale uitgaven vanuit consignatie voorraad is op dit moment een kleine €300.000,- per jaar (2025) excl. btw. En daarnaast zijn er nog wat uitgaven buiten de standaard consignatievoorraad om. Om deze reden maken wij een inschatting van €350.000,-. Wij proberen het aanbod straks zo sluitend mogelijk in de markt te zetten.
5	**Volumes**	Kunt u tevens aangeven of deze gegevens uitsluitend indicatief zijn of dat in de toekomstige overeenkomst een vorm van volumecommitment wordt overwogen?	In het kader van historische gegevens zijn deze voor trauma implantaten indicatief. Wij beogen een raamovereenkomst zonder afnameverplichting.

6	**Definitie all-in prijs**	Wat verstaat LUMC precies onder een ‘all-in prijs’ en welke onderdelen dienen hierin te worden opgenomen?	In elk geval zijn de volgende kosten inbegrepen: leensets, instrumentarium, consignatievoorraad, scholing, klinische ondersteuning, logistiek, service, salariskosten, overheadkosten, telefoonkosten/-online kosten, kosten voor reistijd en ondersteunend werk, kosten voor het gebruik van apparatuur en software, reiskosten, parkeerkosten, afleverkosten en logistieke kosten. Ook alle eventueel verdere bijkomende kosten die u als professionele onderneming moet kunnen voorzien, zijn inbegrepen. Wij willen een all-in prijs, waarin andere zaken al zijn verdisconteerd, zodat wij transparante prijzen hebben. Dit geeft ons ook de gelegenheid om het aanbod van partijen op het gebied van prijs goed te kunnen vergelijken. In de huidige situatie hebben wij ook een integrale prijs.
7	**Definitie all-in prijs**	Betreft dit naast implantaten ook instrumentarium, consignatievoorraad, leensets, scholing, klinische ondersteuning, logistiek en service?	Ja, zie het antwoord op vraag 6.
8	**Definitie all-in prijs**	Kunt u per onderdeel aangeven welke omvang en welk serviceniveau worden verwacht en hoe wordt omgegaan met incidentele of aanvullende dienstverlening, zodat leveranciers hun aanbod op dezelfde uitgangspunten kunnen baseren?	Wij vinden service belangrijk. In de praktijk verwachten wij niet vaak service tijdens een operatie, maar wanneer dit wel wenselijk is verwachten wij dat deze service op OK kosteloos wordt geboden. De standaard is voor ons dat wanneer wij ondersteuning aanvragen dit kosteloos binnen twee werkdagen geboden kan worden.
9	**Weging kwaliteit**	Welke rol krijgen opleiding, klinische ondersteuning, innovatie, wetenschappelijke samenwerking en implementatieondersteuning in de beoordeling van de uiteindelijke aanbesteding?	Dit betreft een marktconsultatie. De beoogde kwaliteitscriteria, en de weging tussen kwaliteit en prijs zijn nog niet bepaald.
10	**Weging kwaliteit**	Kan LUMC, voor zover reeds bekend, toelichten hoe deze onderdelen worden uitgewerkt in kwaliteitscriteria en hoe zij worden gewogen ten opzichte van prijs?	Dit betreft een marktconsultatie. De beoogde kwaliteitscriteria, en de weging tussen kwaliteit en prijs zijn nog niet bepaald.
11	**Weging kwaliteit**	Op welke wijze kunnen leveranciers aantoonbare ervaring met dienstverlening en continuïteit van ondersteuning onderbouwen?	Dit betreft een marktconsultatie. De beoogde kwaliteitscriteria, en de weging tussen kwaliteit en prijs zijn nog niet bepaald.
12	**Toetredingsdrempels**	Op welke wijze wil LUMC voorkomen dat eisen rondom prijsstructuur, all-in dienstverlening, voorraadmodellen of risicotoedeling een onbedoelde toetredingsdrempel vormen voor inschrijvende leveranciers? Deze vraag sluit aan bij vraag 21 uit de marktconsultatie.	Deze marktconsultatie is bedoeld om inzicht te geven in de mogelijkheden en onmogelijkheden. Als u verwacht dat bepaalde zaken impact hebben op de toetredingsdrempel dan vragen wij u deze met ons te delen bij vraag 24. Wij zullen altijd rekening houden met de

			aanbestedingsbeginselen, zoals gelijkheid en transparantie.
13	**Toetredingsdrempels**	Kunt u toelichten hoe de uitvoerbaarheid en proportionaliteit van deze eisen worden getoetst, mede in relatie tot beschikbare volumegegevens, benodigde investeringen, contractduur en verantwoordelijkheden van beide partijen?	Deze toets gaan wij uiteraard maken. Door de markt vroegtijdig te betrekken bij deze aanbesteding verwachten wij ook een goede proportionaliteit toets te kunnen maken.
14	**Technische verduidelijking portfolio-overzicht**	In het portfolio-overzicht staat bij de claviculaplaat de vraag 'Welke argumentaties opties zijn er'. Kunt u bevestigen of deze vraag correct bij de claviculaplaat is opgenomen, of dat zij betrekking heeft op de proximale humerusplaat en mogelijk één regel is verschoven? Indien correctie nodig is, ontvangen wij graag een aangepast portfolio-overzicht, zodat leveranciers dezelfde productvraag beantwoorden.	Ja, dit is correct. Als voorbeeld anterieure plaat of augmentatie opties tov tightrope en laterale plaat.
15	**Duurzaamheid (vragenlijst - Thema 5. Overig)**	Vraag 20 m.b.t. duurzaamheid: Kunt u nader toelichten welke scope u voor deze vraag voor ogen heeft? Wenst u inzicht in duurzaamheidsmaatregelen die direct betrekking hebben op de trauma-implantaten, of kijkt u hierbij naar de bredere keten rondom het aangeboden assortiment, waaronder bijvoorbeeld productie, verpakking en logistiek van invloed op de trauma-implantaten?	In het kader van duurzaamheid zijn wij zoekende naar de mogelijkheden. In deze marktconsultatie hebben wij ook al de vraag gesteld of steriliseren mogelijk is. Zodat wij een bewuste afweging kunnen maken in het kader van duurzaamheid in relatie tot steriliseren en verpakkingen. Wij zijn benieuwd naar de maatregelen die leveranciers treffen op het gebied van duurzaamheid en of daar onderscheidend vermogen in zit. Voelt u vrij om aparte bijlagen in relatie tot duurzaamheid met ons te delen.
16	**Constructprijzen**	Kunt u toelichten in hoeverre onderstaande constructopbouw het LUMC ondersteunt bij een objectieve vergelijking van osteosyntheseconfiguraties? Zou deze opzet Tabblad 2 "Assortiment" kunnen vervangen? Zie onderstaande tabel.	Nee, dit kan niet. Naar onze mening is uw overzicht niet volledig. In ons overzicht assortiment hebben wij een volledig overzicht gemaakt van wat wij wensen, en krijgen wij op een juiste manier inzicht in alle types, maten etc.