

Terugkoppeling Marktconsultatie Wmo Hulpmiddelen van de samenwerkende gemeenten in de Achterhoek.

Zaaknummer: 887951

TenderNed: TN 492958 (gepubliceerd op 23-10-2024)

1. Inleiding

In het kader van de eerder uitgezette marktconsultatie Wmo Hulpmiddelen, bedanken de Achterhoekse gemeenten Berkelland, Doetinchem, Montferland, Oost-Gelre, Oude IJsselstreek en Winterswijk alle deelnemende partijen voor hun waardevolle bijdragen. De consultatie had tot doel om een aantal strategische overwegingen voor te leggen aan marktpartijen en inzicht te verkrijgen in de mogelijkheden die de markt biedt.

De reacties die wij van 4 leveranciers hebben mogen ontvangen geven een breed en genuanceerd beeld van de huidige stand van zaken in de markt en bieden waardevolle input voor het verdere traject richting de Europese aanbesteding van Wmo Hulpmiddelen.

In dit document treft u een samenvatting aan van de belangrijkste bevindingen, trends en aandachtspunten die uit de schriftelijke consultatie naar voren zijn gekomen. Deze samenvatting is geen beoordeling van de ontvangen reacties, maar vooral bedoeld om transparantie te bieden over het proces en om de betrokkenheid van de marktpartijen te waarderen. In aanvulling op de schriftelijke consultatie zijn er individuele gesprekken gevoerd met marktpartijen. De inhoud van deze gesprekken zijn en blijven vertrouwelijk en worden niet gedeeld.

De gemeenten zullen de verkregen inzichten benutten bij het verder vormgeven van de aanbestedingsstrategie, het opstellen van het programma van eisen en het bepalen van de meest passende opdrachtvorm. Zoals eerder aangegeven, is deze consultatie niet bedoeld als (voor)selectie, maar als verkennend instrument om de dialoog met de markt te versterken.

2. Samenvatting

1.a Met welke innovatieve ontwikkelingen bent u bezig, die relevant kunnen zijn voor (de uitgaven aan) Wmo hulpmiddelen?

De antwoorden op deze vraag liepen uiteen. Twee leveranciers geven aan dat dit vertrouwelijke informatie is die niet in de vrijblijvende context van de marktconsultatie wordt gedeeld. Innovatieve ontwikkelingen kunnen als een kwaliteit uitvraag in de aanbesteding worden meegenomen omdat op deze onderdelen partijen zich kunnen onderscheiden van anderen.

De andere twee leveranciers geven aan onder andere bezig te zijn op het gebied van deelhulpmiddelen, productinnovatie, (digitalisering van) interne processen en het inzetten op nieuwe propositie in het voorliggend veld. En het uitwisselen van kennis en ervaringen tussen opdrachtgevers, gebruikers en samenwerkingspartners.

1.b Wat is er nodig vanuit de gemeenten om hiervan gebruik te maken?

De antwoorden op deze vraag liepen uiteen. Twee leveranciers geven aan dat dit vertrouwelijke informatie is die niet in de vrijblijvende context van de marktconsultatie wordt gedeeld.

De andere twee leveranciers geven aan dat geïnvesteerd moet worden in tijd en kennis in nieuwe innovaties, met soms domein overstijgende investeringen. De eisen en tarieven van het contract moeten ruimte bieden voor de leverancier om innovatief te kunnen ondernemen. Verder is nauwe samenwerking nodig om in partnerschap op te trekken en moeten kennis en ervaringen worden gedeeld.

1.c Hoe kunt u bijdragen aan het inrichten van collectieve voorzieningen/algemeen gebruik van hulpmiddelen?

Alle leveranciers geven aan ervaring te hebben met het inrichten van collectieve voorzieningen. Ze geven allemaal aan de concrete uitwerking daarvan in een mogelijke toekomstige inschrijving te zullen geven. Gebruikersgemak en administratieve eenvoud is hierbij een uitgangspunt.

1d. Heeft u vanuit contracten met andere gemeenten concrete voorbeelden van innovatieve ontwikkelingen en de besparingen waartoe die hebben geleid?

De antwoorden op deze vraag liepen uiteen. Twee leveranciers geven aan dat dit vertrouwelijke informatie is die niet in de vrijblijvende context van de marktconsultatie wordt gedeeld.

Andere leveranciers hebben ervaring met het inzetten van deel hulpmiddelen (hulpmiddel pools) in enkele gemeenten. Hiervoor hebben zij verschillende business cases. De lopende projecten renderen: de toestroom in de WMO is verminderd en het aantal hulpmiddelen per gebruiker is gedaald.

2. Wat is volgens u de optimale taakverdeling tussen opdrachtgever (gemeente) en opdrachtnemer voor het verstrekken, aanpassen, onderhouden en vervangen van Wmo hulpmiddelen en waarom?

Alle leveranciers geven aan dat de gemeente indiceert, een opdracht verstrekt en de categorie bepaald en de relevante informatie meestuurten ten behoeve van de technische vertaling die de leverancier maakt naar het best/goedkoopst compenserend middel. De opdrachtnemer is verder verantwoordelijk voor het verstrekken, aanpassen, onderhouden en vervangen van het Wmo hulpmiddel.

3a. Is de huidige indeling in categorieën volgens u (nog) werkbaar?

Alle leveranciers geven aan dat (behoudens categorie 40) de huidige indeling in principe werkbaar is.

3b. Wat is volgens u een optimale indeling in categorieën?

Twee leveranciers geven aan dat de huidige categorie-indeling voldoet. De andere leveranciers geven een aantal overwegingen mee:

- *het is de vraag of een categorie voor manueel aangedreven fietsen, duofietsen, tandems en rolstoelfietsen nog noodzakelijk is. De meeste fietsen wordt elektrisch ondersteund;*
- *Geen aparte categorie voor Heavy Duty voorzieningen;*
- *In categorie 7 Elektrische aandrijfunits duwondersteuning: ook de niet demontabele (geïntegreerde) duwondersteuning op kantelrolstoelen opnemen;*
- *Handbike elektrisch ondersteund en Handbike volledig elektrisch (scooter handbike) in één categorie doen;*
- *Categorie 14 en 15 samenvoegen;*
- *Sanitair: Zelfrijders worden nu niet benoemd in de categoriebeschrijvingen. Aparte categorie toevoegen aan categorie 34;*
- *Sanitair: Badliften worden nu niet benoemd in de categoriebeschrijvingen. Aparte categorie toevoegen aan categorie 39;*
- *Categorie 40: Pendel is niet meer (nieuw) leverbaar;*
- *Voeg een categorie "ortheses" in;*
- *Sport hulpmiddelen worden terecht niet apart benoemd. Valt buiten de scope van de opdracht;*
- *De driewiel fietsen voor één persoon kunnen binnen 1 categorie worden ondergebracht;*
- *Categorieën onderverdelen in Duofiets hoge btw (twee personen achter elkaar) en Duofiets lage btw (driewiel tandem voor twee personen achter elkaar én side-by-side fietsen). Bij mogelijke invoering van iWmo is het scheiden van BTW-percentages in afzonderlijke categorieën verstandig;*

- Categorieën 37 t/m 39 zijn vermoedelijk zeer gering in aantal. Eén categorie van maken. Gezien het onderlinge prijsverschil kan een prijs worden gehanteerd op basis van een % op de BCP.

4. Kunt u aangeven welke mogelijkheden u ziet, maar ook eventuele beperkingen m.b.t. duurzaamheid benoemen?

Alle leveranciers adviseren om duurzaamheid op te nemen als gunningscriterium zodat aanbieders worden uitgedaagd een onderscheidend aanbod te doen.

Verder wordt aangegeven dat de grootste impact wordt behaald net de herinzetbaarheid van de hulpmiddelen en het bevorderen van de circulariteit van de onderdelen van hulpmiddelen.

5a. Welke mogelijkheden ziet u voor uw eigen bedrijf voor een samenwerking met een sociale werkvoorziening?

De meeste leveranciers geven aan dat dit vertrouwelijke informatie is die niet in de vrijblijvende context van de marktconsultatie wordt gedeeld. Er wordt geadviseerd dit op te nemen als gunningscriterium zodat aanbieders worden uitgedaagd een onderscheidend aanbod te doen.

De meeste leveranciers beschikken over PSO-trede 3 waardoor samenwerkingsverbanden met SW-bedrijven vanzelfsprekend zijn.

5b. Welke activiteiten kunt u daar eventueel onderbrengen? Hoe verhoudt zich dat tot de activiteiten die zich niet lenen voor inzet van een sociale werkvoorziening?

Het kan gaan om activiteiten in de leverketen en in de serviceketen. De inzet vanuit SW zal hoofdzakelijk in de serviceketen zijn en minder in de leverketen: facilitaire dienstverlening, reconditionering en schoonmaak.

5c. Welke voordelen voor de gemeenten zou een samenwerking met een sociale werkvoorziening opleveren – zowel kwalitatief als kwantitatief?

Voor de gemeenten ligt de toegevoegde waarde in de participatiemogelijkheden die inwoners worden geboden.

5d. Los van de sociale werkvoorziening: ziet u mogelijkheden voor uw eigen bedrijf voor een samenwerking met andere lokale bedrijven (niet zijde sociale werkvoorziening)? En welke activiteiten zou u daar onder kunnen brengen? En welke voordelen en nadelen zou een dergelijke samenwerking kunnen opleveren (zowel kwalitatief als kwantitatief)?

Er wordt samengewerkt met lokale en sociale ondernemingen. Voor kleine reparaties aan hulpmiddelen wordt samenwerking gezocht met lokale fietsenmakers. Nabijheid en servicesnelheid is voor gebruikers van hulpmiddelen immers van groot belang. Lokale fietsenmakers helpen om dit waar te maken. Bij de inkoop van producten en diensten wordt gekeken naar de mate waarin bedrijven sociaal ondernemen. Ook dit punt kan als gunningscriterium worden gehanteerd zodat aanbieders worden uitgedaagd een onderscheidend aanbod te doen.

6a. Uitgaand van meer dan één partij binnen de toekomstige overeenkomst; hoeveel partijen zou uw voorkeur hebben en waarom?

De meeste leveranciers geven aan dat gezien de te verwachten opdrachtgrootte, met twee aanbieders de aanbesteding voor opdrachtnemers ook interessant is. Indien er met meer dan 2 leveranciers gewerkt wordt, is het lastiger om een goed rendement te verwezenlijken en is de kans groot dat door kostenbesparing de kwaliteit gereduceerd wordt. Twee leveranciers biedt inwoners keuzevrijheid en de gemeenten spreiden het risico.

6b. Hoe zouden de gemeenten in dat geval volgens u het beste kunnen omgaan met het huidige, uitstaande bestand aan hulpmiddelen in eigendom van gemeenten?

De antwoorden op deze vraag liepen redelijk uiteen. Daar waar de ene leverancier stelt dat het (om de administratieve lasten tijdens de overeenkomst laag te houden) de beste oplossing is dat het huidige bestand wordt gekocht door de nieuw te contracteren leverancier(s), stelt een andere leverancier dat het huidige uitstaande bestand het beste in eigendom kan worden gehouden en hiervoor een onderhoudstarief uitgevraagd kan worden. Hierdoor hoeven partijen geen grote investering te doen op het huidige park en wordt de implementatie van het nieuwe contract sterk vereenvoudigd.

6c. Hoe zouden hulpmiddelen bij aanvang en opdrachten gedurende de looptijd goed kunnen worden verdeeld tussen de gecontracteerde partijen?

Om een goede verdeling van de opdracht te realiseren, adviseren de leveranciers om het uitstaande bestand evenredig te verdelen over de gecontracteerde leveranciers. Dat maakt dat leveranciers een basis hebben om de servicedienstverlening in de regio op te zetten en hiervoor de bemensing te organiseren. Het is niet wenselijk om cliënten te laten kiezen bij welke leverancier zij de servicedienstverlening onder willen brengen. Na bijvoorbeeld een jaar kan een eerste keuzemoment worden aangeboden waarbij de klant de mogelijkheid heeft om over te stappen naar de andere leverancier.

6d. Hoe kijkt u aan tegen huur of koop?

De antwoorden op deze vraag liepen uiteen. In de praktijk worden beide opties gehanteerd. Elk heeft zijn voor- en nadelen.

Met de huidige (hogere) rentestanden gaan de tarieven voor huur omhoog. Niet alle partijen in de markt kunnen of willen investeren in Wmo huurvlotten. Bij huur kan er efficiënter worden herverstrekt. Bij een huurconstructie is het ook mogelijk om iWmo in te voeren zodat administratieve lasten tot het minimum worden beperkt. Het voordeel van koop is dat leveranciers de hulpmiddelen niet hoeven te voorfinancieren.

6e. Hoe kunnen gemeenten hulpmiddelen aan inwoners met een progressief ziektebeeld het meest efficiënt verstrekken (tot blijvende tevredenheid van de inwoners en zo kostenefficiënt als mogelijk voor de gemeenten)?

Door de hulpmiddelen te huren heeft de leverancier meer ruimte om hulpmiddelen voor deze doelgroep efficiënt in te zetten. Bij voorkeur kunnen de hulpmiddelen modulair worden opgebouwd. Volg het Convenant Maatwerkprocedure Toegang Hulpmiddelen.

7. Welke informatie heeft u van ons nodig (aanvullend op de hierboven genoemde informatie) om (in de vervolgfase van deze consultatie) tot een opgave van reële tarieven te komen?

Eisen die de prijsstelling beïnvloeden. Zoals de SLA, vestigingseisen, de wijze waarop gemeente opdrachten verstrekken, programma van eisen, eisen op het gebied van (snelle) service- en responstijden, managementrapportage, KTO, indexeringsmethode, overnamebepalingen, inzicht in het huidige uitstaand bestand gecategoriseerd volgens nieuwe/juiste categorie-indeling, SROI-verplichtingen, aantal leveringen (nieuw, depot, herverstreking leverancier) per categorie per jaar van afgelopen 2 jaren, etc.

8. Hoeveel tijd heeft u na definitieve gunning van de opdracht nodig om de opdracht goed en adequaat te kunnen implementeren?

Alle leveranciers geven aan na de definitieve gunning 3 maanden nodig te hebben voor een goede implementatie.

9. Overig

Twee leveranciers hebben nog enkele aanvullende opmerkingen geplaatst. De opmerkingen zijn leverancier specifiek en worden daarom niet verder uitgewerkt in deze samenvatting.