

Nummer	Vraag	Antwoord
1	Ontbrekende CAO: In de eerste plaats vroeg ik waarom de CAO Sociaal Werk niet meegenomen wordt in de berekeningen. U antwoordde dat de gemeente van mening is dat er geen aanbieders zijn die deze CAO hanteren. Dat is bijzonder en volgens mij onjuist, aangezien naast [Aanbieder] bijvoorbeeld ook het [Aanbieder] gebonden is aan deze CAO. Aangezien de brutolonen in de deze CAO ongeveer 10% hoger liggen voor zowel MBO als HBO ten opzichte van bijvoorbeeld de gehanteerde inschaling van de CAO GGZ zijn wij van mening dat hier ook zeker rekening mee gehouden dient te worden. MBO-niveau is ingeschaald in schaal 6 en HBO in schaal 8 van de CAO Sociaal Werk. Ook wordt in deze CAO gesproken van individueel keuzebudget, die hoger uitvalt dan sec de 8% vakantiegeld + 8,33% eindejaarsuitkering in andere CAO's.	In overleg met de regio is besloten om deze cao ook mee te nemen in de opbouw van de producten Individuele begeleiding behoudgericht en ontwikkelgericht en dagbesteding behoudgericht en ontwikkelgericht. In de 2de marktconsultatie zal de aangepaste functiemix voor deze producten worden gepresenteerd.
2	Personeelskosten: Het lijkt uit uw presentatie dat overige personeelskosten als reiskosten woon-werk niet worden meegenomen. Aangezien een groot deel van ons personeel niet in de directe omgeving woonachtig is vinden wij het wel noodzakelijk dat dit voldoende opgenomen dient te worden. In de presentatie werd geuit dat tijd voor administratie en reizen van en naar cliënt opgenomen worden in de directe tijd en onderdeel zijn van de declaratie. Wordt dan ook de reiskosten als ook parkeerkosten opgenomen?	Dit soort personeelskosten, zoals reiskosten, vallen onder de overhead conform de definitie van Berenschot.
3	No show: In de presentatie werd wat betreft no show dit aangestipt als percentage in de tarifiering van dagbesteding. Bij ambulante begeleiding komt dit ook regelmatig voor. U gaf aan dat de medewerker dan wat administratie kan noteren en de resterende tijd dan aan een andere cliënt kan besteden. Helaas, dat is bijna altijd niet het geval. Bijna alle cliënten zijn niet à la minuut beschikbaar, door bijvoorbeeld werk, dagbesteding of allerhande andere dagelijkse bezigheden. Naast de (reis)tijd die medewerkers kwijt is aan een no show en de lacune in besteedbaarheid van de verloren tijd zijn ook reiskosten verbonden. Een optie is de complete tijd en ook reiskosten te declareren. Een andere optie is een vast bedrag voor no show declarabel maken aan gemeente en/of deels ook aan cliënt.	In overleg met de regio is besloten om ook een percentage no show mee te nemen in de opbouw van de producten Individuele begeleiding behoudgericht en ontwikkelgericht. Het gaat om een percentage van 5%.
4	Niveau medewerkers: De in de consultatie opgenomen niveau van medewerkers vinden wij té laag. Bij onze doelgroep zien wij de complexiteit van de cliënten al enkele jaren verzwaren. De gedachte dat voornamelijk begeleiding door MBO-niveau voldoende zal zijn is onzes inziens niet goed. Wij hebben voornamelijk van doen met cliënten die HBO-niveau begeleiding behoeven. Ons personeelsbestand bestaat dan ook voor een groot deel uit dit niveau medewerkers. Daarnaast is het laagst niveau MBO dat ingezet kan worden MBO-4. Dat is niet zonder hoge extra kosten te veranderen in een kort tijdsbestek. Naast het genoemde feit van de behoefte	De gehanteerde functiemix en dus functieschalen en FWG's zijn gebaseerd op basis van de eisen en uitgangspunten die de regio hieraan stelt. Deze zijn ook terug te vinden in de productomschrijvingen en -eisen van de regio. De regio geeft aan dat zij ook hierbij hebben gekeken naar wat er momenteel door de huidige aanbieders aan personeel wordt ingezet, hoe dit past bij de producten voor de nieuwe inkoop en wat de regio terugziet op de arbeidsmarkt.
5	We missen de innovatiekosten.	De regio stelt zich op het standpunt dat innovatie uit de reguliere exploitatie bekostigd moet worden. Om die reden is er geen afzonderlijk percentage opgenomen ter berekening van het tarief. Momenteel stelt de regio nog geen eisen aan aanbieders voor specifieke innovatie of andere transformaties. De regio gaat intern nog bespreken of ze dit wel wensen en of dit eventueel apart bekostigd zal worden.
6	Productiviteit: bij HBH zijn geen opleidingsuren opgenomen. Terwijl er wel wordt gevraagd dat mensen kunnen signaleren en wellicht adviseren. We denkend dat er rekening mee moet worden gehouden, afhankelijk van wat er gevraagd wordt in het product aan eisen. Soms vereist dat opleiding en ontwikkeling. Aanvulling: Bij de maatwerkvoorziening zullen cliënten vermoedelijk wat zwaarder zijn. Daar wil ik benadrukken dat scholing/training nodig is. Er is een verschil tussen maatwerk en algemeen.	In overleg met de regio is de productiviteit voor het product HBH maatwerkvoorziening aangepast en zijn hier nu ook opleidingsuren in meegenomen. In de 2de marktconsultatie zal de aangepaste productiviteitsopbouw voor deze producten worden gepresenteerd.
7	Welk percentage vertegenwoordigd de personele kosten in het uur/dagdeeltarief? Krijgen we naderhand ook een berekening te zien bij de volgende consultatie?	Dit percentage verschilt per product en zelfs per schaal/FWG in de berekening, zoals u zich kunt voorstellen. Dit komt vanwege het feit dat er met een mix van Cao's wordt gerekend in de tariefopbouw van de verschillende producten en dat er dus ook verschillen zijn in de waarden van andere parameters zoals overhead. Het percentage ligt rond de 65 tot 70 procent. Het tariefonderzoek zit nog midden in het proces. Om onder andere deze reden kunnen er geen berekeningen gedeeld worden. Er wordt echter wel een voorbeeldberekening meegestuurd als bijlage bij deze nota van antwoorden. Dit is een voorbeeld van de berekening voor 1 functie. Als een product uit meerdere functies wordt opgebouwd, moet daarna nog een functiemix worden toegepast. Deze berekening dient als voorbeeld, en kunt u gebruiken om andere functies na te rekenen.
8	Overhead - Begrijp ik het goed dat bij de doelgroep GGZ 20,80% van de totale kosten (het tarief), overheadkosten vertegenwoordigen? Of is dit het percentage van de totale personeelskosten?	Dit begrijpt u goed. Het genoemde percentage is het percentage van de totale kosten.
9	Materiële kosten - Wat is er inbegrepen in de materiële kosten? Ik zie in de VGN rekentool namelijk een aparte post staan voor Vastgoed/vestigingskosten. Deze zie ik in jullie model echter niet terug. Ook wordt in de presentatie benoemd dat de materiële kosten o.a. voor "gebouwen" zijn. Dit impliceert dat vestigingskosten zijn inbegrepen.	Voor materiële kosten gaat dit om o.a. verzekeringen, afschrijvingen, ICT-kosten. Kapitaallasten omvat de kosten van kantoorruimte en gebouwen (vestigingskosten, onderhoud, energiekosten, huur). Hierin volgen we, net als bij overhead, de definitie van Berenschot.
10	No Show - Waar wordt deze 15% over berekend? Is dat een opslag van 15% over de totale kosten?	Deze 15% moet u zien als dat in alle casussen voor dit product er in 15% van de gevallen er een no-show plaatsvindt. Deze 15% wordt meegerekend in de groeps grootte. Dus als rekenvoorbeeld. Als er een groeps grootte is van 100 dan wordt er in het tarief gerekend met een rekenkundige groeps grootte van 85, omdat het uitgangspunt is dat 15% no-show betreft. De overige parameterwaarden blijven gelijk waardoor dit een tariefverhogend effect heeft en er dus rekening wordt gehouden met no-show in de tariefopbouw.
11	Maaltijdvergoeding - Er wordt benoemd dat de maaltijdvergoeding van €8.33 geldt voor "de hele dag". Wanneer we uitgaan van dagbesteding van bijvoorbeeld 10 tot 16 uur, klopt het dat er dan alleen verwacht wordt dat de lunch geregeld wordt? Wij voorzien ook in koffie/thee, frisdrank etc. Is dit ook meegenomen in het maaltijd tarief? Wordt dit een apart tarief of wordt dit onderdeel van het dagdeeltarief?	Voor de dagbestedingsproducten geldt een minimale maaltijdvergoeding, voor een tussendoortje (dus koffie, thee, frisdrank en een koekje of iets anders als tussendoortje erbij) conform de eisen hiervoor van de regio. Deze is opgenomen in het tarief. De lunch is voor rekening van de cliënten zelf.
12	Investerings en afschrijvingen - Wordt er ook rekening gehouden met afschrijvingen op bedrijfsmiddelen en de herinvesterings die nodig zijn in de toekomst om de huidige bedrijfsmiddelen te vervangen of om een grotere capaciteit te ontwikkelen?	Dit zijn kosten die vallen onder de parameter Materiële kosten en kapitaallasten.

13	CAO - Wij bieden voornamelijk dagbesteding en individuele begeleiding aan de doelgroep GGZ en enkele mensen met een zintuiglijke handicap. Verder geen VVT en geen GHZ. Wij hanteren echter NIET de Cao voor GGZ, maar de CAO Sociaal Werk. Deze is passend bij onze sector en functies. Ik zie dat de VNG deze CAO ook in hun rekentool hebben weergegeven. Ik zou het dan ook passender vinden om deze te gebruiken.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 1.
14	Product Individueel: Hier werd ook over gesproken in de consultatie. Op zich is het goed dat de gemeente niet té hoge eisen stelt aan personeel, zodat er meer personeel ingezet kan worden/beschikbaar is. Echter, we zien in de praktijk dat met name ambulante begeleiding wordt uitgevoerd door mensen met een HBO opleiding.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 4.
15	Product Groep: Het verschil in functieniveau met betrekking tot de behoudgerichte en ontwikkelgerichte begeleiding, vind ik passend. Zowel m.b.t. individuele begeleiding als tot dagbesteding (groeps-) begeleiding. Het begeleiden van iemand met een ontwikkelingsprognose kost meer tijd i.v.m. meerdere evaluaties en bijsturing, ook vergt het meer inzicht en niveau van de begeleider. Echter, het is lastig te zeggen of de groepsgrootte bij deze verschillende producten passend is. Het kan zo zijn dat iemand met een LVB met een behoudgerichte inzet, meer begeleiding nodig heeft dan iemand met een ontwikkelgerichte inzet tijdens de groepbegeleiding. M.a.w. de persoon met ontwikkelgerichte inzet heeft ook meer tijd nodig, maar dit vindt (deels) plaats buiten de groepbegeleiding in evaluatiegesprekken e.d. Waar de persoon met behoud gerichte inzet juist meer begeleiding en sturing nodig heeft tijdens de groepbegeleiding. Wij zouden adviseren de groepsgrootte bij beide gelijk houden aan 6.	Fijn om te vernemen dat u het verschil in functieniveau tussen behoudgerichte en ontwikkelgerichte begeleiding herkend en passend vindt. De regio begrijpt dat er verschillende doelgroepen zijn. De genoemde groepsgroottes betreffen gemiddelde groepsgroottes waarbij andere groepsgroottes zijn toegestaan. Echter acht de regio deze gemiddelde groepsgroottes het meest passend bij de doelgroepen binnen desbetreffende producten en gaat de regio ervanuit dat de meeste groepen deze gemiddelde groepsgroottes omvatten. Deze gemiddelde groepsgroottes zijn dus ook gehanteerd voor de tariefopbouw per product.
16	Vervoer: In de mix worden 3 percentages genoemd. Zoals tijdens de consultatie benoemd denk ik dat een groot deel van de aanbieders momenteel zelf vervoer regelt omdat de huidige tarieven absoluut niet toereikend zijn om gecontracteerd vervoer aan te nemen. Daarom betwijfel ik of een percentage van 50% eigen vervoer reëel is. Vragen: 1. Het toekennen van een product per kilometergroep is heel goed en veel passender dan het huidige systeem. 2. Wij verzorgen het vervoer momenteel (noodgedwongen) zelf. Hierbij huren wij een zzp'er in die het vervoer uitvoert. Hij krijgt hiervoor zijn uurtarief + kilometervergoeding voor de kosten van de auto. Waar we in praktijk wel eens tegenaan lopen, is dat een deelnemer later wil beginnen of eerder naar huis wil vanwege zijn aandoening of omdat hij/zij in een opbouwfase zit. Wij faciliteren het vervoer zelf door iedereen gezamenlijk op te halen en thuis te brengen. Wanneer iemand tussentijds naar huis wil, kunnen wij daar niet in voorzien. In die gevallen is individueel gecontracteerd vervoer wenselijk.	Dank u voor uw reactie. Wij zullen dit meegeven aan de regio. Op basis van alle reacties gedurende de marktconsultatie en deze Nota van Antwoorden heeft de regio besloten het uitgangspunt uit de eerste marktconsultatie aan te passen naar 50% eigen vervoer en 50% gecontracteerd groepsvervoer. Dit is volgens de regio een reëel uitgangspunt op basis van alle reacties.
17	No-show component voor individuele begeleiding: Is het mogelijk om een no-show component te ontwikkelen voor individuele begeleiding? In de praktijk komt het voor dat onze medewerkers voor een dichte deur staan bij cliënten. Het gevolg is vaak dat er geen directe vervangende cliënt beschikbaar is, aangezien het hier om 1-op-1 zorg gaat en een cliënt op dat moment ook specifiek tijd moet hebben voor een bezoek. Wanneer een cliënt voor 60 minuten of langer wordt geholpen, is er vaak geen administratief werk voor deze tijdsduur, wat leidt tot een afname van de productiviteit van onze medewerkers. Dit verlies kan niet elders worden gecompenseerd.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 3.
18	Kunt u verduidelijken waaruit de 15% voor no-show bestaat? Betekent dit dat 15% van het nog vast te stellen tarief al wordt opgebouwd met het no-show aspect, of wordt dit op een andere wijze ingevuld?	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 10.
19	In de presentatie wordt gesproken over een maaltijdcomponent. Kunt u aangeven of voor dagbesteding door de gemeenten wordt uitgegaan van het bedrag voor een tussendoortje of voor een volledige maaltijd? Hoe wordt dit berekend per dagdeel? Hoe wordt de maaltijdcomponent verwerkt in het tarief?	Voor de twee producten dagbesteding (behoudgericht en ontwikkelgericht) wordt uitgegaan van een minimale maaltijdvergoeding, voor een tussendoortje. Dit is per dagdeel van vier uur, en verwerkt in het tarief.
20	Is het mogelijk om de productomschrijvingen alvast te delen met zorgaanbieders? Wij zouden graag inzicht krijgen in de omschrijvingen voor zowel individuele begeleiding als dagbesteding.	De regio verwijst u hiervoor naar het Marktconsultatie document wat de regio zelf op TenderNed heeft gepubliceerd. Daar staat globaal beschreven wat deze producten inhouden. Wat daarvoor de eisen zijn is nog niet definitief vastgesteld. Daarvoor dient de Marktconsultatie zelf, maar ook de input die de regio via TransitiePartners terugkrijgt uit het tariefonderzoek. De productomschrijvingen en PvE's zijn nog niet compleet en 100% definitief. Deze worden momenteel in de regio afgestemd en verder aangescherpt en aangevuld.
21	In de presentatie wordt aangegeven dat er bij dagbesteding weinig sprake is van 1-op-1 zorg voor de cliënten. Wij willen graag benadrukken dat dit niet juist is. Wanneer cliënten persoonlijke verzorging ontvangen, is er altijd sprake van 1-op-1 zorg. Daarnaast merken wij dat er binnen de dagbesteding veel behoefte is aan persoonlijke gesprekken met medewerkers. Wij bieden zorg aan verschillende doelgroepen, waardoor het moeilijk is om dit enkel toe te schrijven aan één specifieke groep.	Wij zullen deze reactie doorgeven aan de regio zodat de regio in de productomschrijvingen duidelijker kan omschrijven welke producten passend zijn voor welke doelgroepen.
22	Zal er ook een component voor persoonlijke verzorging bij dagbesteding worden toegevoegd? Bij onze zorgverlening hebben wij altijd cliënten die ondersteuning nodig hebben bij de ADL.	Indien cliënten daadwerkelijk ondersteuning bij ADL (bijv. toiletbezoek of eten van een maaltijd) vanuit de zorgvraag van deze cliënten, dan is dit onderdeel van de dagbesteding. Echter herkend de regio niet dat dit bij veel cliënten speelt en indien dit wel het geval is, is het uitgangspunt van de regio dat dit ondervangen kan worden in de uren voor de dagbesteding.
23	Vervoer en rolstoelplaatsen: In het voorbeeld met betrekking tot vervoer van de NZa wordt gesteld dat het tarief voor rolstoelvervoer binnen een straal van 0-5 km gelijk is aan dat voor niet-rolstoelvervoer. In de praktijk is dit echter anders: een rolstoelplaats neemt twee à drie reguliere zitplaatsen in beslag, waardoor er minder cliënten vervoerd kunnen worden en de kosten per definitie hoger zijn, ook voor kortere afstanden. We zien ook een toename van het aantal cliënten die afhankelijk zijn van een rolstoel of rollator. Een rollator neemt ook een reguliere zitplaats in bij bijvoorbeeld personenvervoer, en wij pleiten ervoor om een rollatorcomponent op te nemen in de tarieven. Daarnaast zien wij enorme verschillen in de aanschafkosten en onderhoudskosten voor voertuigen die geschikt zijn voor rolstoelvervoer.	Dat het tarief voor rolstoelvervoer binnen een straal van 0-5 km gelijk is aan dat voor niet-rolstoelvervoer is een uitgangspunt welke voort komt uit de tarieven en uitgangspunten zoals de NZa deze al meerdere jaren hanteert. Indien de regio kiest om aan te sluiten bij de methodiek van de NZa, zal ook dit uitgangspunt gevolgd worden.

24	Er is gevraagd om terugkoppeling over de huidige ontwikkelmogelijkheden voor vervoer per kilometergroep. Wij achten dit onwenselijk, aangezien [Aanbieder] vier locaties in Purmerend heeft. Cliënten wisselen tussen locaties wanneer een bepaalde locatie niet meer passend is voor hun zorgbehoefte, en een andere locatie beter aansluit. Het hanteren van kilometerafhankelijke tarieven zou echter de administratieve lasten aanzienlijk verhogen.	Dank u voor uw reactie. Wij zullen dit meegeven aan de regio.
25	Eigen vervoersvoorzieningen: Wij organiseren het vervoer grotendeels met voertuigen die de organisatie zelf in bezit heeft. Met de toenemende zorgvraag achten wij dit noodzakelijk. Vervoersmaatschappijen houden doorgaans weinig tot geen rekening met de zorg- en welzijnscomponent die ook bij het vervoer betrokken is. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om cliënten die extra hulp nodig hebben bij het betreden of verlaten van hun woning, herinneringen aan sleutels, medicatie of andere zaken, of zorgmijdende cliënten die gemotiveerd moeten worden om mee te gaan. Wij zijn van mening dat het volledig uitbesteden van vervoer aan vervoersmaatschappijen een negatieve invloed zal hebben op de zorg voor onze cliënten.	Dank u voor uw reactie. Wij zullen dit meegeven aan de regio. Op basis van alle reacties gedurende de marktconsultatie en deze Nota van Antwoorden heeft de regio besloten het uitgangspunt uit de eerste marktconsultatie aan te passen naar 50% eigen vervoer en 50% gecontracteerd groepsvervoer. Dit is volgens de regio een reëel uitgangspunt op basis van alle reacties.
26	Waarom is er geen component opgenomen in de tariefstructuur voor verduurzaming? Wij willen en moeten in de toekomst steeds meer rekening houden met verduurzamingsmaatregelen. Dit betreft onder andere investeringen in zonnepanelen, elektrisch vervoer, isolatie van gebouwen, het gebruik van duurzame producten en het verminderen van wegwerpproducten, enzovoort. Wij zouden graag zien dat hierin een passende vergoeding wordt opgenomen.	De regio stelt geen eisen aan verduurzaming. Om die reden is er geen afzonderlijk percentage opgenomen ter berekening van het tarief. Daarnaast stelt de regio dat er diverse andere subsidies beschikbaar zijn voor vergoeding van deze verduurzamingsmaatregelen.
27	Men gaat bij de schaal opbouw ervanuit dat 50% van de functies in de maximale trede zit en 50% in het gemiddelde van alle treden zit. Bij ons ligt dit hoger en zitten wij gemiddeld op 90% van de maximale schaal. Dit heeft te maken met de veranderde omstandigheden waarbij het moeilijk is om aan personeel te komen. De beweging naar de maximale inschaling wordt sneller gezet. Dit is overigens een landelijke trend. Ik vermoed dat deze ontwikkeling onvoldoende is meegenomen en dat qua data teveel naar het verleden kijken en niet naar de huidige marktontwikkeling.	Het uitgangspunt om 50% maximale trede en 50% gemiddelde alle treden te hanteren is ons inziens reëel en hierin wordt namelijk ook rekening gehouden met de veranderde arbeidsmarktomstandigheden. Dit brengt de trede benutting tussen de 90% en 95% verschillend tussen de Cao's. Dit is gezien de input van meerdere aanbieders en ook vergeleken met andere regio's een reëel uitgangspunt.
28	Men gaat bij bepaling van verzuim uit van het gemiddelde per CAO over de afgelopen 5 jaar, conform CBS. Veel reëler is het om naar de periode na Covid te kijken (dus vanaf 2021, zie ook https://www.vernet.nl/verzuim-in-de-zorg/), waaruit blijkt dat het verzuim in de branche gemiddeld een stuk hoger is komen te liggen. Verzuim wordt dus te laag meegenomen in de kostprijs benadering.	U geeft aan dat het ziekteverzuim sinds 2021 hoger uitvalt. Dit klopt, maar vanuit diverse landelijke ontwikkelingen, zoals beschreven in https://www.vernet.nl/2023/10/30/daling-verzuim-onder-zorgmedewerkers-zet-door/ , https://www.vernet.nl/2023/07/28/verzuim-in-het-tweede-kwartaal-opnieuw-gedaald/ en https://www.vernet.nl/2023/04/25/verzuim-zorgsector-in-eerste-kwartaal-gedaald-ten-opzichte-vaneeen-jaar-geleden/ is het beeld zichtbaar dat het ziekteverzuim sinds 2022 aan het afnemen is. Het ziekteverzuimpercentage moet conform AMvB aansluiten bij een reële waarde. Door een gemiddelde te nemen over de laatste 5 jaren wordt er bijvoorbeeld ook rekening gehouden met de Corona-periode die juist voor een hoger ziekteverzuimpercentage heeft gezorgd. Daarnaast stelt de gemeente tarieven vast voor de toekomst en dient conform de AMvB dat ook te gebeuren om toekomstwaardige reële waarden. Om daarin dus ook te compenseren voor ziekteverzuim en een reële waarde te hanteren wordt gekozen voor een gemiddelde van 5 jaar. Hierin wordt huidige trend van daling in het verzuim dan ook meegenomen.
29	Rondom de productiviteit mis ik het component 'reistijd' in de berekening. Het zou kunnen zijn dat dit in 'overig niet productief' zit maar dan is dat wel heel summier meegenomen. Alleen reistijd bepaalt al 6% van de niet productieve uren terwijl er voor 'overig niet productief' in totaal maar 5% wordt berekend. De productiviteit is dus veel te positief berekend.	Reistijd wordt gezien als indirect cliëntgebonden tijd. Zoals benoemd in de marktconsultatie is indirect cliëntgebonden tijd declarabel. Om deze reden is dit niet opgenomen in de opbouw van de productiviteit.
30	Directe en indirecte cliëntgebonden tijd. In de consultatie werd aangegeven dat zowel directe als indirecte cliëntgebonden tijd declarabel is. Wat wordt gerekend onder indirecte cliëntgebonden tijd?	De regio zal de uiteindelijke definitie hiervoor opnemen in de inkoopdocumenten. Echter voorsnog heeft TransitiePartners hiervoor de volgende definitie gehanteerd: de uren die de begeleider besteedt aan zaken rondom een contactmoment (de direct cliëntgebonden tijd), maar waarbij de inwoner, verzorger, familie of directe omgeving zelf niet aanwezig zijn zoals: administratie, verslaglegging, rapportage, reistijd (van en naar de inwoner), voorbereidingscoördinatie met andere hulpverleners (wanneer nodig). De indirecte cliëntgebonden tijd is gericht op de begeleider en geeft handvatten voor de begeleider om de ondersteuning beter te doen.
31	In de consultatie wordt een vergoeding van 15% voor no show bij dagbesteding getoond. Betekent dit dat er bij een no show op individuele begeleiding geen tijd gedeclareerd mag worden? Daarnaast achten wij de vergoeding van 15% niet representatief voor de gederfde inkomsten/ingeplande tijd bij een no show. Wij stellen voor om de schade van een no show gelijk te verdelen tussen aanbieder en gemeente met een vergoeding van 50%. Wij zien ons anders genooddakt de client ook een factuur te sturen voor de no show. De vraag is of dit wenselijk is.	We verwijzen u door naar het antwoorden op vragen 3 en 10.
32	Op de slide productiviteit HO, Individueel en dagbesteding ontbreekt GGZ FWG 45. Het merendeel van onze directe medewerkers (66%) wordt beloofd volgens schaal FWG 45 of hoger.	Dit heeft u terecht en scherp opgemerkt. U ziet de GGZ FWG 45 wel terug op de latere slides met de functiemix per product. Op slide 10 van de presentatie staat een omissie. Hier staat in de laatste kolom GGZ FWG 50 en 55 maar dit moet zijn GGZ FWG 45 en 50. Voor de 2de marktconsultatie zullen wij dit aanpassen en herstellen.
33	Het totaal aan niet productieve uren t.g.v. opleiding, innovatie, ontwikkeling en ketenoverleg, en overig niet productief lijkt ons te laag. Wij hebben hierdoor geen ruimte voor intervisie en in stand houden/verbetering van de kwaliteit binnen onze teams. In de praktijk is een productiviteit tussen 71,83% en 68,93% bij bijna geen enkele zorgorganisatie haalbaar. Bij [Aanbieder] ligt de productiviteit gemiddeld op 62%.	U geeft aan dat uw productiviteit gemiddeld 62% is. Onze vraag is of dit enkel direct cliëntgebonden uren zijn of ook indirect cliëntgebonden uren. Dit omdat zoals aangegeven de gepresenteerde productiviteitspercentages op basis van het uitgangspunt dat zowel directe als indirecte cliëntgebonden tijd declarabel is, zijn opgebouwd. Deze gepresenteerde percentages zien wij als onderzoeksbureau terug in andere regio's en meerdere zorgorganisaties geven ook aan dat ze dit herkennen in hun eigen organisatie. Daarnaast verzoeken wij u een opbouw, zoals ook door ons in de eerste marktconsultatie gepresenteerd, van deze 62% met ons te delen.
34	In het onderzoek is rekening gehouden met drie verschillende CAO's (GGZ, GHZ en VVT). [Aanbieder] werkt met de CAO Sociaal Werk. Is het mogelijk om deze toe te voegen aan de berekeningen?	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 1.
35	Wat wordt de wijze van indexeren?	Het voornemen is dat de indexering wordt bepaald op OVA en PPC. Dit zal aansluiten bij wat landelijk gebruikelijk is en ook is opgenomen in de concept contractstandaarden Wmo. Echter dit wordt later definitief bepaald.

36	Wordt er weer voor iedere deelnemer van de dagbesteding individueel bekeken of hij/zij vervoer vergoed krijgt? Of krijgen we een vergoeding voor iedere deelnemer? Het komt nu namelijk veel voor dat deelnemers kosten maken om naar ons toe te komen met eigen vervoer terwijl ze krap bij kas zitten. Soms belemmert dit hun deelname. Het zou fijn zijn als we deze kosten aan hen kunnen vergoeden.	Voordat ondersteuning wordt toegekend, worden met de inwoner ook de vervoersmogelijkheden besproken. Het uitgangspunt is dat er sprake is van eigen kracht, waarbij de inwoner, mantelzorger(s) of anderen uit het netwerk van de inwoner het vervoer verzorgd naar het adres waar de ondersteuning plaatsvindt. Ook de aanbieder heeft een rol om te onderzoeken en te bekijken of vervoer vanuit eigen kracht mogelijk is. Indien dit niet mogelijk is, kent de gemeente een indicatie voor vervoer aan de inwoner toe. Dit betekent dat de aanbieder mits deze zich heeft ingeschreven voor het product vervoer, verantwoordelijk is voor het vervoer van en naar het adres waar de ondersteuning plaatsvindt. Dit vervoer voldoet aan de vereisten die noodzakelijk zijn om de inwoner veilig te kunnen vervoeren, zoals bijvoorbeeld het vervoer van personen in een rolstoel. Indien de betreffende aanbieder zich niet heeft ingeschreven voor vervoer overleggen gemeente, aanbieder en inwoner over de wijze waarop vervoer kan worden geregeld.
37	U geeft aan dat u voor het kostprijsonderzoek geen uitvraag doet bij aanbieders, maar de informatie uit bijvoorbeeld jaarrekeningen van aanbieders te halen. Wij zijn een landelijke aanbieder en vragen ons af welke informatie en op welk niveau u kunt ophalen uit jaarrekeningen en hoe u deze wilt gebruiken bij dit kostprijsonderzoek. Kunt u dit toelichten? Heeft u ook een alternatief mocht dit niet toereikend zijn?	De enige gegevens die uit de jaarrekeningen van aanbieders worden bekeken zijn voor de overhead en materiële kosten/kapitaallasten. Om verder een toetsing te doen of de benchmarkgegevens vanuit Berenschot ook toepasbaar en reëel zijn voor de regio Zaanstad, doet TransitiePartners ook vergelijking met de cijfers uit de jaarrekeningen van de gecontracteerde zorgaanbieders in de regio Zaanstad. Landelijk is er een groot openbaar databestand (jaarverantwoordingzorg.nl). Tevens kan op basis van deze data en input uit de regio een verdeling worden gemaakt naar sector / Cao. Uiteindelijk kan TransitiePartners dan een gewogen gemiddeld percentage qua overheadkosten berekenen voor de regio Zaanstad o.b.v. aantal FTE en/of omzet. Hierbij wordt rekening gehouden met irreële percentages zoals 0% of 100%. Deze vergelijking laat zien dat de overheadpercentages uit de benchmark iets hoger maar wel in lijn zijn met de percentages uit deze toetsing.
38	Uit zorgvuldigheid willen wij voorstellen om wel een uitvraag uit te zetten bij de aanbieders. Wij denken dat aanbieders zich hier meer in zullen herkennen en dat dit leidt tot reële tarieven. Kunt u zich hier in vinden? Wanneer niet, kunt u dan uitleggen wat de meerwaarde is om dit op door u voorgestelde methode voor kostprijsonderzoek uit te voeren (dus o.b.v. benchmarks en jaarrekeningen van aanbieders)?	Dit proces wordt gekozen omdat de inkoopdocumenten, uitgangspunten, productbeschrijvingen en aanvullende eisen van de regio als basis dienen voor de tariefopbouw per product. Deze worden aangevuld met landelijke en regionale benchmarks en normen. Daarnaast gebruikt TransitiePartners ook eigen onderzoeken, ervaringen en gegevens vanuit regio's en zorgaanbieders die zij tot hun beschikking hebben. De marktconsultaties en NVA's zijn bedoeld om alle gepresenteerde uitgangspunten en parameterwaarden te toetsen bij alle aanbieders enerzijds en anderzijds transparant te zijn in de opbouw en toe te lichten waarom gekozen is voor deze uitgangspunten en parameterwaarden. Indien bepaalde uitgangspunten en gehanteerde parameterwaarden niet reëel worden geacht door aanbieders dan ontvangen wij, zoals toegelicht in de marktconsultatie, onderbouwd waarom deze niet reëel zouden zijn en wat volgens aanbieders wel reëel is. Dus er wordt ook input opgehaald bij de zorgaanbieders en deze wordt ook beoordeeld en besproken en eventueel meegenomen in de tariefopbouw. Om deze reden noemen wij dit ook echt consultaties, omdat we aanbieders consulteren en hierin dus als het ware een soort uitvraag doen. TransitiePartners is een zeer ervaren adviesbureau op o.a. het gebied van tariefonderzoeken. Dit proces heeft TransitiePartners ook gevolgd in meerdere regio's en werd door zowel gemeenten als zorgaanbieders als zeer prettig ervaren. Daarnaast zorgt dit ook voor minder administratieve last.
39	Ons is opgevallen dat u vraagt naar dekking vanuit andere financieringsstromen in de schriftelijke markt consultatie (WLZ, ZVW). Ook ons voortbestaan is afhankelijk van dekkende tarieven per financieringsstroom. Kunt u bevestigen dat u mogelijke compensatie of aanvullingen uit andere financieringsstromen uitsluit bij deze aanbesteding? Kunt u toelichten waaruit dit blijkt?	Dekking vanuit andere financieringsstromen is enkel benoemd in de marktconsultatie bij het product Kortdurend verblijf met logeren met nachtzorg. Bij de andere producten is hier geen enkele sprake van. Daarvoor wordt compensatie of aanvulling uit andere financieringsstromen dus uitgesloten. Dit blijkt vanuit het feit dat dit ook niet benoemd of gepresenteerd is in de marktconsultatie.
40	Hoe worden de tarieven aangepast aan de komende cao ontwikkelingen? Zo loopt bijvoorbeeld de GGZ cao af per 2025. Hoe verwerkt u dit dan in de tarieven? Kunt u dit uitleggen?	Zoals toegelicht in de 1ste marktconsultatie zijn de Cao's gehanteerd zoals deze bekend zijn op 1-1-2025 en dus de Cao's incl. alle salarisstijgingen over 2024. Wij zijn bekend dat meerdere Cao's voor 2025 en verder nog niet bekend zijn en dat daarover nog onderhandeld wordt. Om deze reden zullen wij, zoals ook toegelicht in de marktconsultatie, een advies meegeven aan de regio hoe zij rekening kunnen houden met de Cao's 2025 en eventuele bijbehorende loonstijgingen indien deze Cao's tijdig akkoord worden bevonden en gepubliceerd. Anders zullen wij een advies meegeven aan de regio over hoe zij een correcte indexatie kunnen toepassen over de tarieven die wij zullen adviseren als reële tarieven met de Cao's per 1-1-2025 zoals momenteel opgenomen in de tariefberekeningen.
41	Op basis van welk prijspeil niveau worden de tarieven voor 2026 berekend?	Uitgangspunt van de regio is reële tarieven met prijspeil 1-1-2026.
42	Wanneer gaat u de tarieven indexeren en welke methode gaat u hiervoor gebruiken gedurende de contractperiode?	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 35.
43	Kunt u aangeven op welke grondslagen de genoemde percentages van alle componenten zijn opgebouwd en waar deze over worden berekend?	Wij begrijpen uw vraag niet helemaal. De volledige opbouw incl. onderbouwing per parameter is toegelicht in de marktconsultatie. Deze kunt u overigens ook terugbekijken want deze is opgenomen. De inkoopdocumenten, uitgangspunten, productbeschrijvingen en aanvullende eisen van de regio dienen als basis voor de tariefopbouw per product. Daarnaast zijn er natuurlijk wet- en regelgeving waarmee rekening gehouden dient te worden zoals Cao's en werkgeverlasten.
44	Kunt u aangeven met welk percentage werkgeverlasten u rekent en waar deze uit is opgebouwd?	De percentages voor de werkgeverlasten kunt u terugvinden op slide 7 van de eerste marktconsultatie. Er is geen vast percentage want deze verschilt door de pensioenpremie per FWG/schaal. Ook dit kunt u terugzien op slide 7.

45	Op welke grondslag is het percentage overhead gebaseerd en waar wordt dit over berekend?	De percentage voor overhead zijn gebaseerd op de benchmarks van Berenschot zoals toegelicht in de 1ste marktconsultatie. Aan deze benchmark nemen zowel grote (systeem) als kleine aanbieders deel. Zo nemen er voor de Berenschot Benchmark jaarlijks meer dan 70 zorgaanbieders deel. Wij begrijpen als adviesbureau dat niet iedere aanbieder exact hetzelfde percentage overhead heeft. Dit heeft enerzijds ook te maken met hoe een aanbieder is ingericht, welke zorgvormen een aanbieder biedt en welke rol een aanbieder in het regionale en soms landelijke zorglandschap heeft. Juist vanwege het grote aantal aanbieders welke deelnemen aan de Benchmark en de diversiteit aan zorgaanbieders, zowel in grootte als in zorgaanbod zijn ons inziens de gehanteerde percentages daarmee een reëel marktconform uitgangspunt. Een andere reden voor ons om deze bron te gebruiken is dat binnen de Benchmarks van Berenschot onderscheid wordt gemaakt tussen de verschillende sectoren / Cao's. Dat de overhead hiertussen verschilt is wat wij ook als input in deze regio, maar ook in andere regio's terughoren van aanbieders. Hiermee wordt ons inziens ook meer recht gedaan aan de werkelijke kostenstructuur per sector / Cao. Om verder een toetsing te doen of deze benchmarkgegevens ook toepasbaar een reëel zijn voor de regio Zaanstad, doet TransitiePartners ook vergelijking met decijfers uit de jaarrekeningen van de gecontracteerde zorgaanbieders in de regio Zaanstad. Landelijk is er een groot openbaar databestand (jaarverantwoordingzorg.nl) waarin ook de overheadkosten van aanbieders uit de jaarrekeningen in staan. Tevens kan op basis van deze data en input uit de regio een verdeling worden gemaakt naar sector / Cao. Uiteindelijk kan TransitiePartners dan een gewogen gemiddeld percentage qua overheadkosten berekenen voor de regio Zaanstad o.b.v. aantal FTE en/of omzet. Hierbij wordt rekening gehouden met irreële percentages zoals 0% of 100%. Deze vergelijking laat zien dat de overheadpercentages uit de Benchmark iets hoger maar wel in lijn zijn met de percentages uit deze toetsing.
46	Kunt u de onderliggende berekening en opbouw van deze componenten publiceren en hoe deze verrekend zijn in de productiviteit?	De opbouw inclusief bron per onderdeel van de productiviteit per FWG/schaal die is gehanteerd kunt u terugvinden op slides 9 en 10 van de presentatie van de 1ste marktconsultatie.
47	Bij de productiviteit gaat u bij de GGZ uit van FWG schaal 35-40 en 50-55. Schaal 45 is hier niet in opgenomen. Wat is de productiviteit voor schaal 45 voor GGZ dagbesteding?	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 32.
48	Ons is niet duidelijk of u toewerkt naar tarieven o.b.v. een functiemix (alle cao's) of per doelgroep/cao. Kunt u hier duidelijkheid in geven en dit toelichten waarom u deze keuze maakt?	Er worden tarieven berekend op basis van een functiemix. Dit is conform de inkoopdocumenten, uitgangspunten, productbeschrijvingen en aanvullende eisen van de regio waarin is aangegeven dat producten bedoeld zijn voor verschillende soorten aanbieders en doelgroepen. Daardoor is er sprake van het gebruik van meerdere Cao's binnen een product.
49	Omdat de productomschrijvingen bij de producten Individueel en Dagbesteding nog niet gedeeld zijn en er daarnaast ook gesproken wordt over schalen en niet over het opleidingsniveau, kunnen wij bijvoorbeeld de opbouw productiviteit en opbouw van de producten niet beoordelen. Kunt u een vertaaltabel van schalen en opleidingsniveau toevoegen?	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 20.
50	Kunt u toelichten welke eisen er gesteld worden aan het in te zetten personeel?	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 20.
51	Er wordt van de aanbieders verwacht dat zij innoveren om te kunnen transformeren. Wanneer aanbieders moeten inzetten op innovaties en andere werkwijzen betekent dit ook een investering qua tijd, middelen, expertise en samenwerkingen. Kunt u hiervoor, net zoals bij de risicomarge, ook een X% voor innovatie toevoegen aan de marge & andere vergoedingen? Indien u wel een percentage voor innovatie hebt opgenomen kunt u dan aangeven waar dit dan onderdeel van uit maakt? Wanneer dit niet zo is, kan de regio dan onderbouwen waarom dit niet in het tarief wordt opgenomen en/of dit op een andere wijze wordt gefinancierd uit bijvoorbeeld subsidies? Hoe wilt u anders aanbieders hiertoe faciliteren?	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 5.
52	No-show is een parameter voor dagbestedingsproducten. Kunt u uitleggen waarom dit niet zo is voor de individuele begeleiding en waarop dit is gebaseerd? Waarop baseert u dat de "vrijgekomen" tijd effectief kan worden ingezet wanneer er sprake is van dit product? Kunt u dit uitleggen en aangeven hoe u dit concreet in de praktijk van de uitvoering voor u ziet?	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 3.
53	Wanneer is er sprake van een "tussendoortje" of "maaltijdvoorziening bij volledige dag" bij dagbesteding? Hoe wordt dit verrekend in de tarieven?	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 11.
54	Wat wordt er precies verwacht van een tussendoortje en een maaltijd bij dagbesteding?	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 11.
55	Bij GGZ ind.bg is er bij behoudgericht sprake van schaal 30-35 en ontwikkelgericht 40-50. Schaal 45 is hier niet in opgenomen. In de huidige situatie zetten wij juist medewerkers met schaal 45 in. Kunt u uitleggen waarom deze FWG schaal niet is opgenomen?	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 4. Bij het product Individuele begeleiding behoudgericht gaat de regio uit van de inzet van MBO-3 en MBO-4 personeel. Dit vertaalt zich in FWG 35 en 40. Bij het product Individuele begeleiding ontwikkelgericht gaat de regio uit van de inzet van MBO-4 en HBO personeel. Dit vertaalt zich in FWG 40 en 50.
56	Kunt u toelichten op welke waarden de groepsgrootte voor dagbesteding zijn gebaseerd? Dagbesteding behoudgericht kent groepsgrootte 8 en ontwikkelgericht kent groepsgrootte 6?	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 15.
57	Kunnen groepen "gemengd" worden aangeboden en hoe verhoudt zich dit dan tot de in te zetten FWG-schalen en groepsgrootte? Kunt u dit uitleggen?	De regio staat "gemengde" groepen toe, maar geeft wel aan dat dit een eigen keuze is van de aanbieder. Er wordt per cliënt een product en dus tarief toegekend passend bij de zorgbehoefte en zorgvraag van deze cliënt. De regio zal hiervoor geen apart product inkopen of tarief vergoeden. De regio staat wel toe dat er grotere groepen zijn dan de gemiddelde groepsgrootte, maar indien er een cliënt is met een toewijzing voor het product ontwikkelgericht, dient er ook personeel te zijn passend bij de functie-eisen voor dit product.

58	U maakt onderscheid in dagbesteding ontwikkelgericht en dagbesteding behoudgericht. U maakt daarbij per product onderscheid in verschillende groepsgroottes, loonschalen en productiviteit. In de praktijk zullen deze groepen "gemengd" aangeboden waardoor de tarieven in de praktijk niet meer aansluiten. Waarom maakt u geen gebruik van een gemiddelde schaal voor deze producten? Kunt u dit heroverwegen of onderbouwen waarom u hier niet voor kiest?	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 58.
59	Wat is de definitie van eigen vervoer. Kunt u dit uitleggen?	Dit betreft vervoer door een zorgaanbieder met een eigen auto of busje van de aanbieder. Dit is dus geen taxivervoer of dat een zorgaanbieder een andere partij gecontracteerd heeft om het vervoer van de cliënten uit te voeren.
60	Waarom zijn de categorieën anders dan bij alle anderen bij eigen vervoer? Kunt u dit uitleggen?	Dit is een uitgangspunt welke voortkomt uit de tarieven en uitgangspunten zoals de Nza deze al meerdere jaren hanteert en waarop de Nza uitgebreid onderzoek heeft gedaan.
61	We zien een Astrix staan bij Postcode-afstand tussen plaats verblijf en plaats dagbesteding maar niet naar welke toelichting deze verwijst. Kunt u deze nog toevoegen.	Deze Astrix staat voor: Het gaat om de daadwerkelijke postcode-afstand; er wordt niet gewerkt met afronding. Een postcodeafstand van 4,99 valt dus onder 0 tot 5 km. Een postcodeafstand van 5,0 km valt onder 5 tot 10 km.
62	Er is een indeling gemaakt o.b.v. afstanden. Zijn deze afstanden gebaseerd op enkele reizen of retour reizen.	Het gaat om de daadwerkelijke postcode-afstand. De postcode-afstand betreft de afstand van postcode tot postcode van een enkele reis (dus een heenreis of een terugreis).
63	Op welke kosten baseert u de vervoerskosten? En welke kosten zouden dan de vervoerskosten moeten dekken?	De producten Vervoer zijn voor de kosten voor het vervoeren van de cliënt van zijn/haar woning naar de dagbestedingslocatie. Dit betreffen dus niet de kosten voor de dagbesteding zelf. Zoals toegelicht in de 1ste marktconsultatie is het huidige voorstel om de tarieven voor de producten Vervoer te baseren op de methodiek zoals de Nza deze al jaren hanteert.
64	CAO GHZ is nog niet bekend voor 2025 – welke ontwikkelingen/ verwachtingen zijn hier verwerkt?	Zoals toegelicht in de 1ste marktconsultatie zijn de Cao's gehanteerd zoals deze bekend zijn op 1-1-2025 en dus de Cao's incl. alle salarisstijgingen over 2024. Wij zijn bekend dat meerdere Cao's voor 2025 en verder nog niet bekend zijn en dat daarover nog onderhandeld wordt. Om deze reden zullen wij, zoals ook toegelicht in de marktconsultatie, een advies meegeven aan de regio hoe zij rekening kunnen houden met de Cao's 2025 en eventuele bijbehorende loonstijgingen indien deze Cao's tijdig akkoord worden bevonden en gepubliceerd. Anders zullen wij een advies meegeven aan de regio over hoe zij een correcte indexatie kunnen toepassen over de tarieven die wij zullen adviseren als reële tarieven met de Cao's per 1-1-2025 zoals momenteel opgenomen in de tariefberekeningen.
65	De percentage overhead en materiaal is een opslag op het uurloon?	De gepresenteerde percentages zijn de percentages van de totale kosten conform definitie Berenschot. Enkel rekenkundig in het tariefmodel wordt met hoger percentage gerekend t.o.v. loonkosten zoals toegelicht in de marktconsultatie, zodat het uiteindelijke meegenomen percentage gelijk is aan het percentage per Cao uit de Berenschot Benchmark.
66	Er wordt gerekend met een gemiddeld ziekteverzuim van de afgelopen 5 jaar – in de praktijk zien wij een stijgend percentage en is het gemiddelde van de afgelopen jaren dus lager dan de verwachting voor de komende jaren. Gezien de personeelontwikkeling verwachten wij geen teruglopende percentages.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 28.
67	Waar en met welk bedrag is reistijd meegenomen in de berekening? Gezien de grootte van de regio en spreiding van de cliëntengroep is de reistijd een behoorlijk aandeel van de werktijd. Het aantal overig niet productief zijn daarom – volgens onze ervaring – te laag ingeschat.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 29.
68	De risicomarge van 2% zit aan de lage kant – met deze marge is op termijn geen gezonde organisatie in stand te houden, hiervoor wordt in het algemeen gerekend met 5%	De risico-opslag komt mede voort uit een benchmark met diverse andere regio's en onderzoeksbureaus. Voor de publieke sector is landelijk 2% risico-opslag zeer gebruikelijk. Daarnaast zien de onderzoekers bij veel aanbieders dat ze lagere percentages kunnen bereiken voor andere parameters dan wordt gehanteerd in onze tariefopbouw. Daarom betreft het een minimum van 2% risico-opslag. Daarnaast wordt er ook een opslag meegenomen voor opleidingskosten en certificaten van 2%.
69	Waarop is de verdeling gebaseerd van de schalen? Waarom zie ik schaal 45 niet terug?	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 4.
70	Wat zijn de definities van de directe en de indirecte cliëntgebonden tijd?	De regio zal de uiteindelijke definitie hiervoor opnemen in de inkoopdocumenten. Echter vooralsnog heeft TransitiePartners hiervoor de volgende definitie gehanteerd voor indirect cliëntgebonden tijd: de uren die de begeleider besteedt aan zaken rondom een contactmoment (de direct cliëntgebonden tijd), maar waarbij de inwoner, verzorger, familie of directe omgeving zelf niet aanwezig zijn zoals: administratie, verslaglegging, rapportage, reistijd (van en naar de inwoner), voorbereidingscoördinatie met andere hulpverleners (wanneer nodig). De indirecte cliëntgebonden tijd is gericht op de begeleider en geeft handvatten voor de begeleider om de ondersteuning beter te doen. De definitie die door TransitiePartners vooralsnog voor directe cliëntgebonden tijd gehanteerd wordt is: De uren waarbij de begeleider direct contact heeft met de cliënt, ouder, verzorger, familie of directe omgeving ten behoeve van de begeleiding. Dit kan zowel face-to-face als telefonische of elektronische contacttijd zijn.
71	Hoe komt de beschikking eruit te zien als je rekening houdt met de directe en indirecte tijd (waaronder reistijd)? En welke gevolgen heeft dit voor de directe cliënttijd?	De tijd die beschikt zal worden is de tijd voor zowel directe als indirecte tijd. In deze beschikte tijd dient dus zowel de directe tijd als indirecte tijd uitgevoerd te worden en beide is ook declarabel. Deze beschikte tijd zal dus hoger zijn dan in het scenario waarin een regio enkel direct cliëntgebonden tijd als declarabel stelt.
72	De contracturen in de CAO VVT zijn 1872 uur en geen 1878 uur.	Er wordt gerekend met 1878 zoals dit ook is opgenomen in de salaristabellen en salarisschalen van de Cao VVT. Wij verwijzen u dan ook door naar deze bijlagen behorende bij de Cao.
73	Bij de ambulante begeleiding is zeker ook sprake van no-show. De aanname dat in zo'n geval de volgende cliënt geholpen kan worden is niet realistisch. Aan deze zorg hangt een planning vast. Alle vrijgekomen tijd wegschrijven op indirecte tijd is ook niet realistisch. Verzocht werd om aan te geven welke doelgroepen dit betrof. Het gaat dan om mensen die zelf moeite hebben met het aanbrengen van structuur op de dag, mensen die zich moeilijk aan afspraken kunnen conformeren, denk aan verslaafden, dementerenden, zorgmijders, psychiatrische problematiek.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 3.

74	Kunt u een voorbeeld (uitwerking) van de kostprijsberekening delen, zodat volledig inzichtelijk wordt hoe deze tot stand komt?	Er wordt een voorbeeldberekening meegestuurd als bijlage bij deze nota van antwoorden. Dit is een voorbeeld van de berekening voor 1 functie. Als een product uit meerdere functies wordt opgebouwd, moet daarna nog een functiemix worden toegepast. Deze berekening dient als voorbeeld, en kunt u gebruiken om andere functies na te rekenen.
75	In de risicomarge wordt geen rekening gehouden met het opbouwen van weerstandvermogen.	Zoals toegelicht in de 1ste marktconsultatie is de risicomarge juist bedoeld om een weerstandvermogen op te bouwen en om tegemoet te komen aan eventuele financiële tegenvallers.
76	Vanuit de presentatie leiden wij af dat Individuele begeleiding behoudsgericht altijd een lichtere begeleiding vraagt dan Individuele begeleiding ontwikkeling gericht (o.b.v. de FWG-inschaling). We zien in de maatschappelijk problematiek dat mensen langer thuis blijven wonen. Daar is de begeleiding niet altijd ontwikkelgericht, maar behoudsgericht. Dit neemt niet weg dat de complexe problematiek wel om zwaardere begeleiding vraagt. In de presentatie wordt ervanuit gegaan dat behoudsgericht geen ondersteuning nodig heeft van een HBO Medewerker gezien bovenstaande zullen om die rede ook vaak/vaker ingezet moeten worden in de directe cliënten begeleiding. Betekent dit dat hbo'ers volgens de gemeente alleen een coördinerende – of regierol hebben? Valt dit dan onder indirecte tijd? We zien in de praktijk dat het noodzakelijk is dat ook de hbo-ers ondersteuning bieden want zij moeten ook de client kennen.	Het uitgangspunt en functie-eisen van de regio is inderdaad dat er voor behoudsgerichte begeleiding geen HBO-medewerker wordt ingezet. De coördinerende of regierol bij dit product ligt bij de MBO-4 medewerker. Indien een aanbieder besluit een HBO-medewerker in te zetten is dit een eigen keuze van de aanbieder en sluit dit niet aan bij de eisen en uitgangspunten van de regio. Daarnaast wensen wij aan te geven dat het uitgangspunt is voor alle producten dat zowel directe als indirecte cliëntgebonden tijd declarabel is.
77	Er werd tijdens de presentatie geïmpliceerd dat mensen die vallen onder behoudsgericht geen individuele aandacht momenten nodig hebben in de dagbesteding. Dat is niet correct, zwaardere problematiek. We gaan steeds meer toe naar open voorzieningen dan is toezicht belangrijk. 1 medewerker is niet realistisch.	De regio blijft van mening dat 1 medewerker op de groep wel reëel is en ziet dit momenteel ook bij de huidige groepen terug. De regio geeft niet aan dat er geen individuele aandacht nodig is, maar dat dit zeer beperkt is. Dit zou ook mogelijk zijn met 1 medewerker op de groep. Daarnaast ziet de regio terug dat er soms ook gewerkt wordt met vrijwilligers die op groepen aanwezig zijn.
78	Bij dagbesteding behoudsgericht wordt uitgegaan van én meer dagdelen dan bij ontwikkelingsgericht én inzet van lagere FWG. Dat is niet realistisch, nog even los van de ondersteuning die wordt gevraagd. Cliënten hebben ook vaak ondersteuning bij ADL nodig (denk aan toiletgang)	U geeft aan dat er wordt uitgegaan van meer dagdelen bij behoudgericht ten opzichte van ontwikkelingsgericht. Dat is echter niet juist.
79	Hoe moeten we omgaan met dagdelen van 4 uur? Er is sprake van een toenemende vraag om dagbesteding op andere tijden, zoals 's avonds of in het weekend. Hoe kijkt de gemeente daarnaar?	Het uitgangspunt van de regio is dat de zorg in principe enkel en alleen gedurende kantooruren wordt geboden, behalve voor de producten waar dit anders is benoemd en/of beschreven (zoals de producten Flexibele verblijfsarrangementen en Kortdurend Verblijf). Indien een aanbieder dus zorg levert buiten kantooruren is dat een eigen keuze van deze aanbieder wat afwijkt van de inkoopdocumenten en productbeschrijvingen van de regio. Echter op advies van TransitiePartners wordt voor ORT alsnog 0,75% meegenomen. Dit geldt voor enkel incidentele gevallen als er eenmalig voor een casus inzet wordt gepleegd of een telefoontje in de avond of weekend. Deze 0,75% komt voort uit een berekening van de ORT-percentages conform Cao's waarbij incidentele inzet is buiten kantooruren van eenmalig per 20 tot 25 afspraken (begeleidingsmomenten).
80	Bij ons is het vervoer 100% gecontracteerd vervoer Groep. Wij herkennen ons niet in de gekozen uitgangspunten (o.a. dat 50% eigen vervoer is).	Dank u voor uw reactie. Wij zullen dit meegeven aan de regio. Op basis van alle reacties gedurende de marktconsultatie en deze Nota van Antwoorden heeft de regio besloten het uitgangspunt uit de eerste marktconsultatie aan te passen naar 50% eigen vervoer en 50% gecontracteerd groepsvervoer. Dit is volgens de regio een reëel uitgangspunt op basis van alle reacties.
81	We missen in het gehele stuk de innovatie en technologie vergoeding. Willen we mensen langer zelfredzaam zijn is dit van essentieel belang.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 5.
82	Tenslotte willen wij uitdrukkelijk aangeven dat de uitgangspunten van het tot stand komen van het tarief passen bij de voorwaarden die worden gesteld aan de uitvoering van de ondersteuning.	Dank u voor uw reactie en goed om te horen dat de gepresenteerde uitgangspunten voor de opbouw van de tarieven aansluiten bij de voorwaarden die worden gesteld aan de uitvoering van de ondersteuning.
83	Algemeen FWG/Schaal opbouw: 50% maximale trede en 50% gemiddelde van alle treden. De begeleiders van [Aanbieder] zijn allemaal ingeschaald in FWG 50 gemiddeld in trede 11. Dat is hoger dan de uitkomst van deze berekening.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 27.
84	Overhead: 16,90% voor GHZ is wat ons betreft erg laag. [Aanbieder] zit zelf op 22% overhead.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 45. Daarnaast wensen wij nogmaals te benoemen dat de parameter overhead van TransitiePartners enkel de personele overhead betreft en dat het genoemde percentage het percentage van de totale kosten betreft. Is dit voor u ook het geval?
85	Productiviteit: bij GZH FWG 45 en 50 is een productiviteit van 1260 uur (67,09%) aan de hoge kant. [Aanbieder] zit zelf op 1185 uur.	U geeft aan dat uw productiviteit gemiddeld 1185 uren is. Onze vraag is of dit enkel direct cliëntgebonden uren zijn of ook indirect cliëntgebonden uren. Dit omdat zoals aangegeven de gepresenteerde productiviteitspercentages op basis van het uitgangspunt dat zowel directe als indirecte cliëntgebonden tijd declarabel is, zijn opgebouwd. Deze gepresenteerde percentages zien wij als onderzoeksbureau terug in andere regio's en meerdere zorgorganisaties geven ook aan dat ze dit herkennen in hun eigen organisatie. Daarnaast verzoeken wij u een opbouw, zoals ook door ons in de eerste marktconsultatie gepresenteerd, van deze 1185 uren met ons te delen.
86	PNIL: percentage GHZ van 0,23% is erg laag. [Aanbieder] zat in 2023 op 2,41%.	Het percentage voor PNIL is berekend als opslag op het tarief. Is dit voor het door u genoemde percentage ook het geval? De percentages PNIL worden berekend aan de hand van het verschil in kosten voor PIL en PNIL per Cao en dit verschil wordt dan vermenigvuldigd met het gemiddelde aandeel PNIL per Cao/sector.
87	Er worden 2 producten voor individuele begeleiding genoemd. Het aandeel GHZ FWG 50 is in het product ontwikkelgericht maar gering en in het product behoudgericht helemaal niet meegenomen. De begeleiders van [Aanbieder] zijn allemaal ingeschaald in FWG 50 en zitten gemiddeld in trede 11.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 4.
88	In de tariefberekening is momenteel geen rekening gehouden met onze CAO Sociaal Werk, terwijl deze gelijkwaardig is aan de CAO's van de VVT, GHZ en GGZ. Onze MBO-begeleiders vallen binnen schaal 6 en onze HBO-begeleiders in schalen 8 tot en met 10, wat overeenkomt met de salarisschalen van de VVT, inclusief de salarisverhogingen van 2023 en 2024. Dit raakt met de salarisschalen van de VVT, inclusief de salarisverhogingen van 2023 en 2024. Dit raakt vooral onze dagbesteding en individuele begeleiding, waarin MBO'ers samenwerken in koppels met HBO'ers. Een passende CAO-afstemming in de tarieven is noodzakelijk om continuïteit in de zorg te waarborgen.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 1.

89	No-Show Problem. Dagbesteding: Last-minute afmeldingen van cliënten hebben een grote impact op ons budget. We proberen flexibel om te gaan met no-shows door alternatieve dagen aan te bieden. Individuele Begeleiding: Er is een verschil in flexibiliteit tussen MBO- en HBO-begeleiders. HBO-begeleiders kunnen vaak beleidsmatige taken oppakken of afspraken verzetten, zodat ze op een ander moment naar de cliënt kunnen gaan, terwijl MBO-begeleiders beperkt zijn in deze opties. Soms is het nodig dat cliënten worden geruild, afhankelijk van beschikbaarheid.	Voor de producten dagbesteding is een percentage van 15% meegenomen in het tarief voor de no-shows. Voor de producten individuele begeleiding verwijzen wij u door naar het antwoord op vraag 3.
90	Groepsgrootte en Kosten bij Dagbesteding. Bij behoudgerichte dagbesteding werken we met een ratio van 1 begeleider op 8 cliënten, ondersteund door een stagiair en vrijwilliger. Bij ontwikkelingsgerichte dagbesteding is de ratio 1 op 6 met een vrijwilliger. Kosten blijven stijgen, terwijl wij proberen een grotere groep te bedienen met achterwacht en een beperkt budget voor gezonde maaltijden. Wij hebben 4 avonden dagbesteding waar we met de cliënten avondeten. [Aanbieder] vraagt hiervoor geen bijdrage aan de cliënten. De maaltijdvergoeding is net toereikend, de kosten worden hoger als cliënten maar een halve dag komen en willen toch ook mee eten, is ook vaak wel belangrijk, omdat dementerenden vaak slecht eten en het samen eten belangrijk is.	Allereerst fijn om te vernemen dat u zich herkent in de gepresenteerde groepsgroottes. Met betrekking tot dagbesteding in de avond verwijzen we u hiervoor door naar het antwoord op vraag 79. Daarbij geldt dus ook dat de gemeenten niet eist dat er een avondmaaltijd wordt geregeld voor de cliënten. Voor dagbesteding is het uitgangspunt dat er een tussendoortje wordt geleverd.
91	Verschillen per Cliënt Doelgroep bij No-Show. 1)Mensen met dementie: Deze cliënten vergeten vaak afspraken. Wij proberen dit te organiseren door vooraf te bellen of contact te houden met het netwerk of de familie. 2)Cliënten met GGZ-problematiek: Ongeveer 20% van de afspraken wordt afgezegd. Vaak spelen ochtenden en andere barrières hierin een rol. 3)Mensen met een verstandelijke beperking: Deze cliënten zeggen zelden af, behalve bij vakantie of belangrijke afspraken, en afmeldingen worden tijdig doorgegeven.	De regio is bekend dat no-show kan verschillen tussen bepaalde doelroepen. Voor de producten dagbesteding is een percentage van 15% meegenomen in het tarief voor de no-shows. Voor de producten individuele begeleiding verwijzen wij u door naar het antwoord op vraag 3.
92	Onze cliënten ontvangen volledige begeleidingstijd, maar niet-declarabele uren stapelen zich op door reistijd, samenwerking aan ondersteuningsplannen, supervisie door HBO'ers en huisbezoeken van de zorgcoördinator. Dit vormt een grote kostenpost. Wij stellen voor om deze tijd declarabel te maken of de begeleidingstijd van MBO'ers te verkorten om reistijd en HBO-inzet voor cliënten te compenseren.	We verwijzen u door naar de antwoorden op vragen 29 en 30.
93	Ons team bestaat voor 50% uit HBO'ers en 50% uit MBO'ers (niveau 4). Veel HBO'ers hebben aanvullende post-hbo- en masteropleidingen gevolgd, gefinancierd door [Aanbieder]. Ondanks onze interne expertise wordt specialistische begeleiding vaak uitbesteed, wat inefficiënt is. Wij willen onze kwalificaties optimaal inzetten, gezien de investeringen in opleiding en expertise.	Dank u voor uw reactie. Wij zullen dit meegeven aan de regio.
94	De huidige vergoedingen staan niet in verhouding tot onze personeelskosten. Om efficiëntie te verhogen en kosten te beheersen, werken wij aan: Het ontwikkelen van inwerk video's; Minimalisering van ISO-procedures; Het verhogen van personeels- en cliënttevredenheid; Reductie van administratieve lasten.	Dank u voor uw reactie. Wij zullen dit meegeven aan de regio. Goed om te lezen dat u onderzoekt hoe u uw bedrijfsvoering efficiënter kunt inrichten. Dit dient echter ook een onderdeel te zijn van de reguliere bedrijfsvoering en exploitatie van een zorgaanbieder.
95	Visie op Kilometervergoeding per Vervoersgroep: Hoewel we de logica van een kilometer gebaseerd vergoeding begrijpen, zien wij praktische uitdagingen in de uitvoerbaarheid hiervan. Onze cliënten wonen op uiteenlopende afstanden en hebben vaak specifieke zorgbehoeften, vooral bij dementerende cliënten die gebaat zijn bij vertrouwde chauffeurs en begeleiders. Dit zorgt voor veiligheid en ondersteuning onderweg, zoals het herinneren aan het meenemen van belangrijke spullen. Deze extra service is van waarde voor onze cliënten, maar lastig te verantwoorden binnen een kilometer gebaseerd tarief. Veel van onze cliënten komen slechts een halve dag (één dagdeel) naar de dagbesteding, wat kostenbesparend is voor de Wmo. Echter, de vervoerskosten zijn al niet volledig dekkend, en bij halve dagen kunnen wij deze kosten nog minder goed uit het tarief halen. We hopen dat de Wmo bij de afweging van kosten en baten het belang erkent van een kleinere indicatie met halve dagen, gecombineerd met een iets verhoogde vergoeding voor vervoer, zodat de vervoerskosten dekkend kunnen zijn.	De opdracht van dit tariefonderzoek voor TransitiePartners is om reële tarieven te adviseren per product. Het doel van de regio is ook om reële tarieven vast te stellen per 1-1-2026 als de nieuwe contracten ingaan.
96	Onze vervoersdienst bestaat uit: 1)Eigen chauffeurs en taxi's met lift – We beschikken over eigen chauffeurs en werken samen met een taxibedrijf met aangepaste voertuigen, zoals taxi's met een lift, wat cliënten met mobiliteitsbeperkingen flexibiliteit biedt. 2)Begeleiders als extra ondersteuning en chauffeur – Onze begeleiders halen regelmatig cliënten persoonlijk op, vooral wanneer het gaat om mensen die uit hun huis moeten worden gehaald. Deze persoonlijke begeleiding draagt bij aan de veiligheid, het comfort en de bereidheid van cliënten om deel te nemen aan de dagbesteding. De service vinden wij belangrijk. 3)Parkeersituatie in de stad – Onze dagbestedingslocaties bevinden zich in het stadscentrum van, waar parkeermogelijkheden beperkt en kostbaar zijn. De kosten voor het parkeren in de stad zijn erg hoog, waardoor wij ervoor kiezen om de auto op 15 minuten afstand gratis te parkeren. Dit brengt extra tijd en kosten met zich mee.	Dank u voor uw reactie. Wij zullen dit meegeven aan de regio. Op basis van alle reacties gedurende de marktconsultatie en deze Nota van Antwoorden heeft de regio besloten het uitgangspunt uit de eerste marktconsultatie aan te passen naar 50% eigen vervoer en 50% gecontracteerd groepsvervoer. Dit is volgens de regio een reëel uitgangspunt op basis van alle reacties.
97	Ondanks enkele logistieke uitdagingen merken we dat onze aanpak zeer positieve effecten heeft, vooral bij dementerende cliënten. De vertrouwde chauffeurs en begeleiders zorgen voor rust en stabiliteit en vergemakkelijken de overgang naar de dagbesteding. Wij hopen dat de Wmo in haar tariefstelling oog heeft voor de waarde van een algemene vergoeding per vervoersgroep in plaats van per kilometer, zodat wij deze essentiële vervoersservice kunnen blijven aanbieden.	Dank u voor uw reactie. Wij zullen dit meegeven aan de regio.
98	HbH, er is geen bedrag opgenomen voor opleiding en overleg. Ook bij de huishoudelijke hulpen is opleiding belangrijk, naast (nieuwe) schoonmaaktechnieken ook arbo-gerelateerde modules over bv tillen e.d. om ziekteverzuim te voorkomen. Bij de HbH3 wordt van de medewerkers gevraagd cliënten te begeleiden in het (weer) zelf gaan doen van huishoudelijke taken, dit vraagt om een hogere opleiding.	Wij vermoeden dat u hier doelt op tijd voor opleiding en overleg in de productiviteitsopbouw. We verwijzen u hiervoor door naar het antwoord op vraag 6.

99	Onderscheid behoudsgericht – ontwikkelingsgericht bij begeleiding en dagbesteding. Onze doelgroep bestaat voor het grootste deel uit mensen met dementie. Het gaat bij deze mensen vooral om behoud van lichamelijke en cognitieve vaardigheden, maar doordat zij door hun aandoening progressief achteruitgaan, bereik je dit door te trainen en door het gericht stimuleren van deze vaardigheden. Dat vraagt om gedien kennis en opleiding. Zowel qua begeleiding als ook functie-indeling en groeps grootte valt deze doelgroep onder de categorie ontwikkelingsgericht. Ook de groeps grootte van 8 bij behoudsgericht roept de vraag op waarop dit is gebaseerd. Zeker met de grotere toestroom die gaande is en nog zal groeien van mensen met een zwaardere zorgvraag, brengt ook met zich mee het helpen van mensen bij toiletgang, het begeleiden van mensen bij dwalen/weglopen, etcetera, waardoor er meer medewerkers op een groep moeten staan. Graag krijgen we duidelijkheid over welke doelgroepen in welke categorie vallen.	Wij zullen deze reactie doorgeven aan de regio zodat de regio in de productomschrijvingen duidelijker kan omschrijven welke producten passend zijn voor welke doelgroepen.
100	No show bij dagbesteding is wel meegenomen in het tarief. Bij begeleiding niet, maar dit zou m.i. wel moeten. Als iemand niet thuis is voor begeleiding, kan een medewerker niet zo maar naar een andere client gaan, omdat er op afspraak wordt gewerkt. Een of enige uren eerder bij iemand aankomen, kan niet zo maar. Ook bij hulp bij de huishouding komt het voor dat cliënten niet thuis zijn of niet open doen. Wij hanteren de CAO VVT waarin is opgenomen dat er 28 dagen van te voren een rooster moet zijn. Wijzigingen na die tijd kunnen in overleg met de medewerker worden gemaakt. Als een client tijdig afzegt (dus min. een dag vtv) kan medewerker nog wel bij een andere client worden ingeroosterd. Te late afzegging betekent dat we de medewerker niet meer elders kunnen inroosteren, maar wel moeten uitbetalen. Hierom zou een dienst door de zorgaanbieder wel gedeclareerd moeten worden, als de client niet 24 uur vtv heeft afgezegd. Graag krijgen we duidelijkheid over opnemen no-show in de tarieven van de verschillende diensten en het declareren bij no-show bij niet tijdige afzegging client.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 3.
101	Hanteren van categorieën NzA is een goede indeling. Wij hebben het vervoer dagbesteding zelf georganiseerd: we huren vervoersmiddelen bij een organisatie, die het wagenpark in bezit heeft en beheert. Chauffeurs zijn onze eigen begeleiders, die bij ons in dienst zijn. Met deze organisatie is hierover een contract afgesloten.	Dank u voor uw reactie. Wij zullen dit meegeven aan de regio. Op basis van alle reacties gedurende de marktconsultatie en deze Nota van Antwoorden heeft de regio besloten het uitgangspunt uit de eerste marktconsultatie aan te passen naar 50% eigen vervoer en 50% gecontracteerd groepsvervoer. Dit is volgens de regio een reëel uitgangspunt op basis van alle reacties.
102	Bij Ambulante begeleiding zijn alle medewerkers op basis van hun takenpakket ingeschaald door de FWG op schaal 45. Conform hun taken en verantwoordelijkheden zijn zij in de GHZ hoger ingeschaald dan persoonlijk begeleiders (schaal 40) en begeleiders (schaal 35) op onze woonlocaties. Onze mix is dus 100% schaal 45 voor zowel individuele begeleiding behoud gericht en individuele begeleiding ontwikkelgericht. Wij hebben nu de kostprijs doorberekend op basis van jullie sheets en deze vergeleken met onze kostprijs en dan komen wij voor de GHZ behoorlijk lager uit met deze uitgangspunten die jullie willen gaan hanteren. Ook wordt er gemiddeld en de lonen van GHZ zijn toch gemiddeld hoger dan de andere CAO's. Wij komen hierdoor ook meer benadeeld dan de andere CAO's van GGZ en VVT. Verder hebben wij onze jobcoaches in onze eigen berekeningen niet meegenomen. Zij worden ook veel bij individuele begeleiding ingezet voor lifecoaching of jobcoaching. Zij zijn ingeschaald in schaal 50. Wij zetten deze medewerkers dan voor 100% in op schaal 50 en hier is ook geen mix. Wij zetten voor individuele begeleiding alleen schaal 45 en schaal 50 in. Dus met de schalenmix en de CAO-mix komt het tarief voor [Aanbieder] niet kostendekkend uit en zouden wij hierop verlies gaan maken. Wij willen vragen om dit hoger aan te passen in de schalen en het aandeel GHZ hoger te laten wegen in de CAO-mix, ander komen wij hier niet mee uit.	De gehanteerde functiemix en dus functieschalen en FWG's zijn gebaseerd op basis van de eisen en uitgangspunten die de regio hieraan stelt. Deze zijn ook terug te vinden in de productomschrijvingen en -eisen van de regio. De regio geeft aan dat zij ook hierbij hebben gekeken naar wat er momenteel door de huidige aanbieders aan personeel wordt ingezet, hoe dit past bij de producten voor de nieuwe inkoop en wat de regio terugziet op de arbeidsmarkt. Daarnaast wordt door zowel TransitiePartners als de regio niet herkend dat binnen de Cao GHZ begeleiders conform de eisen voor taken en verantwoordelijkheden zoals gesteld door de regio dienen te worden ingedeeld in FWG 45. Kunt u aangeven uit welk document dat blijkt? Verder is conform de inkoopdocumenten, uitgangspunten, productbeschrijvingen en aanvullende eisen van de regio, waarin is aangegeven dat producten bedoeld zijn voor verschillende soorten aanbieders en doelgroepen, de verhouding Cao's vanuit de huidige productie bekeken. Daardoor is er sprake van het gebruik van meerdere Cao's binnen een product en is de verhouding qua Cao's in de functiemix gebaseerd op deze data.
103	Bij dagbesteding zien wij ook dat de onze lonen hoger liggen met de CAO's en dat wij door middelen lager uitkomen dan onze CAO-loon. Ook herkennen wij ons niet in de schalen mix. Onze huidige mix is het aandeel schaal 35 veel lager en schaal 40 veel hoger. Wij willen vragen om dit hoger aan te passen in de schalen en het aandeel GHZ hoger te laten wegen in de CAO-mix, ander komen wij hier niet mee uit.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 102.
104	Bij de GHZ hebben wij een groeps grootte van 6 cliënten per groep voor midden. Bij licht is dit 7 cliënten en bij zwaar 4 cliënten per groep. In de praktijk zijn de groepen voor de dagbesteding meer op midden gericht, dus 1 op zes cliënten. De door jullie gehanteerde groeps grootte van 1 op 8 cliënten is voor onze medewerkers om cliënten met een verstandelijke beperking te begeleiding te zwaar belast. Wij willen hierbij verzoeken om de groeps grootte aan te passen naar 6 voor zowel behoudgericht als ontwikkelingsgericht. 1 op 8 is niet haalbaar voor de GHZ.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 15.
105	Kortdurend verblijf met logeren met nachtzorg: Groeps grootte: 1 op 8 is te hoog gesteld. In de WLZ is dit meer 1 op 6. Wij hebben 1 logeerhuis waarbij het tarief dekkend moet zijn voor alle cliënten op groeps grootte 1 op zes. 1 op 8 is te belastend voor ons personeel met cliënten met een verstandelijke beperking. Dit vergt meer begeleiding.	De regio heeft geen invloed op de eisen en tarieven die conform de WLZ worden gesteld. De regio acht voor dit product een groeps grootte van 8 passend.
106	Kortdurend verblijf met logeren met nachtzorg. Nachtzorg: personeel wordt bekostigd vanuit de WLZ: dit is een dubbele bekostiging. Een client kan niet zowel WMO als WLZ indicatie hebben, dit is niet rechtmatig. Wij hebben een slaapdienst die gedekt moet worden per client. Dus een WMO-client moet ook meebetalen aan de nachtzorg. Als wij deze niet bekostigd krijgen, dan is het tarief voor ons niet dekkend.	De regio heeft naar aanleiding van de eerste marktconsultatie en de input in deze Nota van Antwoorden besloten om dit uitgangspunt aan te passen. Voor de nachtzorg wordt het uitgangspunt dat hiervoor een MBO-4 medewerker als slaapwacht aanwezig is. Dit wordt dus ook aangepast in de tariefopbouw. De regio wil hierbij wel een ontwikkeldoel afspreek met de zorgaanbieders om te kijken welke andere mogelijkheden er nog zijn voor deze nachtzorg. Hiervoor zal de regio zelf met de zorgaanbieders in contact treden.
107	Vervoer: mooi dat de verschillende categorieën volgens de WLZ mee worden genomen in de aanbesteding. Het uitgangspunt van de mix gaat heel erg in ons nadeel werken. Wij zijn 100% gecontracteerd vervoer met Connexxion. Als je hierbij 50% eigen vervoer gaat laten meewegen, dan zal dit hoogstwaarschijnlijk in ons nadeel gaan werken en maken wij verlies op het vervoer. Dit terwijl het een uitgangspunt vanuit de gemeenteraden is om voor het vervoer een kostendekkend tarief te gaan aanbieden.	Dank u voor uw reactie. Wij zullen dit meegeven aan de regio. Op basis van alle reacties gedurende de marktconsultatie en deze Nota van Antwoorden heeft de regio besloten het uitgangspunt uit de eerste marktconsultatie aan te passen naar 50% eigen vervoer en 50% gecontracteerd groepsvervoer. Dit is volgens de regio een reëel uitgangspunt op basis van alle reacties.
108	De overheadkosten zoals deze zijn opgenomen in het tariefmodel, komen niet overeen met onze overheadkosten. Dit kan leiden tot een lager uurtarief dat mogelijk voor [Aanbieder] niet kostendekkend is. Tariefmodel gemeenten: 16,5%, [Aanbieder]: 17,5%	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 45. Daarnaast wensen wij nogmaals te benoemen dat de parameter overhead van TransitiePartners enkel de personele overhead betreft en dat het genoemde percentage het percentage van de totale kosten betreft. Is dit voor u ook het geval?
109	Het ziekteverzuim zoals deze is opgenomen in het tariefmodel, komt niet overeen met het ziekteverzuim bij [Aanbieder]. Dit kan leiden tot een lager uurtarief dat mogelijk voor [Aanbieder] niet kostendekkend is. Tariefmodel gemeenten: 7,8%, [Aanbieder]: 9,0%	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 28.

110	In de huidige systematiek wordt bij de laagste salarisschalen in de VVT (HBH en FWG20) geen uren geïndiceerd voor opleiding, innovatie, ontwikkeling en ketenoverleg. Echter, [Aanbieder] ervaart dit anders en ziet een discrepantie in de praktijk. Bij [Aanbieder] wordt iedere Wmo-medewerker getraind. Dit valt onder opleiding en is essentieel voor het waarborgen van kwaliteit en professionaliteit. Medewerkers in de HBH vervullen een signalerende functie. Dit vraagt om interactie en afstemming met andere zorgprofessionals, zoals wijkverpleegkundigen. Op dit moment is hier echter geen tijd voor opgenomen in de productiviteitsopbouw. Hoewel er 2% opslag wordt gerekend voor opleidingskosten, wordt de tijd die medewerkers nodig hebben om deze opleiding te volgen niet meegenomen in de berekening van hun productiviteit. Dit leidt tot een knelpunt: de noodzakelijke scholing en signalerende taken komen niet tot hun recht binnen de huidige tijdsopbouw. We zien graag een herziening van de tijdsindicatie bij opleiding, innovatie, ontwikkeling en ketenoverleg binnen de laagste salarisschalen VVT.	We verwijzen u door naar het antwoord op vraag 6.
111	Graag vragen wij de gemeente om transparantie wat valt onder de risicomarge van 2%. Wat zit er in de risicomarge? In eerdere kostprijsberekeningen werd uitgegaan van een risicopercentage en een winstpercentage. Over dat laatste percentage wordt nu niet gesproken. Als dit inderdaad niet van toepassing is, dan is de marge van 2% onvoldoende. De marge moet wat ons betreft, naast het afdekken van de risico's, ook dienen om te kunnen investeren in kwaliteit, opleidingen en innovatie. Zo investeert [Aanbieder] in kwaliteit, zoals extra trainingen voor medewerkers, wat indirect ten goede komt aan de cliënten. Daarnaast investeren we in innovaties en verbetering (zoals digitalisering) om efficiënter te werken en betere zorg te bieden. Een gezonde marge maakt deze investeringen mogelijk. Ten slotte dient de marge flexibiliteit te bieden om vervangend personeel in te huren bij ziekteverzuim, zonder de continuïteit van zorg te schaden. Deze factoren zien we onvoldoende terug in de risicomarge van 2%.	Zoals toegelicht in de 1ste marktconsultatie is de risicomarge bedoeld om een weerstandsvermogen op te bouwen en om tegemoet te komen aan eventuele financiële tegenvallers. Winstmarge is iets wat niet door een gemeente dient te worden gefinancierd en opgenomen in de opbouw van de tarieven. Winst is iets wat een aanbieder dient te behalen door een gezonde en efficiënte bedrijfsvoering. De risico-opslag komt mede voort uit een benchmark met diverse andere regio's en onderzoeksbureaus. Voor de publieke sector is landelijk 2% risico-opslag zeer gebruikelijk. Daarnaast zien de onderzoekers bij veel aanbieders dat ze lagere percentages kunnen bereiken voor andere parameters dan wordt gehanteerd in onze tariefopbouw. Daarom betreft het een minimum van 2% risico-opslag. Daarnaast wordt er ook een opslag meegenomen voor opleidingskosten (bijv. trainingen) en certificaten van 2%. De kosten die u noemt voor vervangend personeel zijn opgenomen in de parameter PNIL.
112	Op dit moment kunnen wij ons vinden in de tarieven voor maaltijdvergoeding als onderdeel van de dagbesteding. Echter zou het nuttig zijn om dit periodiek te herzien op basis van stijgende voedselkosten.	Voor een regio is het niet reëel en mogelijk om periodiek een parameter binnen de tariefsopbouw aan te passen. Dit is ook in strijd met de AMVB reële prijs. Het doel van de regio is uiteraard wel om reële tarieven vast te stellen per 1-1-2026 als de nieuwe contracten ingaan.
113	Het huidige model deelt de reiskosten in op basis van standaardcategorieën en afstanden, maar in de praktijk zijn er vaak meer variabelen die kosten verhogen. Bij bijvoorbeeld onvoorspelbare verkeerssituaties of de noodzaak om omwegen te maken, kunnen de kosten per kilometer significant variëren. Een flexibeler model dat ook rekening houdt met onvoorziene omstandigheden (zoals files en omleidingen) zou eerlijker zijn, omdat die ook extra kosten met zich mee kunnen brengen. Dit kan bijvoorbeeld ook in een marge worden meegenomen.	Voor zowel aanbieders als een regio is het niet efficiënt, wenselijk en reëel om voor de producten vervoer rekening te houden met al deze onvoorziene omstandigheden. Dit zou namelijk betekenen dat er vrijwel per rit per cliënt gekeken moet worden naar deze omstandigheden en daarop een tarief moet worden vastgesteld. Dit vraagt dus bijna een apart tarief per rit per cliënt. Dit zorgt voor een onnodig hoge administratieve last. De methodiek van de Nza heeft in de opbouw van de tarieven per categorie al rekening gehouden met een gemiddelde van dit soort omstandigheden.
114	Dat de vergoeding hetzelfde is binnen gecontracteerd vervoer 0-5 km voor volwassenen met en zonder rolstoel is opmerkelijk. Hiermee wordt onvoldoende rekening gehouden met extra ondersteuning die nodig is bij het in- en uitstappen van cliënten in de lage kilometergroepen. Rolstoelvervoer vereist speciaal aangepaste voertuigen en extra voorzieningen, zoals liften, rolstoelvergrendelingen en meer ruimte in de bus. Bovendien moeten chauffeurs en begeleiders extra getraind zijn om veilig en comfortabel vervoer van rolstoelgebruikers te garanderen. Deze aanpassingen brengen hogere initiële en operationele kosten met zich mee dan standaardvervoer voor volwassenen zonder rolstoel. Ons voorstel is om de tarieven van "Gecontracteerd vervoer Groep Volwassenen rolstoel" hetzelfde in te delen als "Gecontracteerd vervoer Groep Kind rolstoel". Daarnaast zijn de operationele kosten voor Gecontracteerd vervoer Groep Volwassen & Kind vergelijkbaar. En hoewel kinderen mogelijk specifieke toezicht vereisen tijdens het vervoer, geldt dit ook voor bepaalde volwassenen, zoals ouderen met gedragsproblemen (dementie). De lagere tarieven voor gecontracteerd vervoer volwassenen is hiermee voor [Aanbieder] niet kostendekkend, terwijl de werkelijke kosten van het vervoer niet lager zijn t.o.v. kinderen. Door gelijke tarieven te hanteren, erkent de gemeente dat de kwaliteit en inzet voor beide doelgroepen vergelijkbaar is.	Dat het tarief voor rolstoelvervoer binnen een straal van 0-5 km gelijk is aan dat voor niet-rolstoelvervoer is een uitgangspunt welke voort komt uit de tarieven en uitgangspunten zoals de Nza deze al meerdere jaren hanteert. Dat de tarieven voor volwassen anders zijn dan voor kinderen heeft veelal te maken dat volgens de Nza volwassen (vaak ouderen) meer geclusterd bij elkaar wonen dan kinderen. Dit maakt dat dit vervoer wat efficiënter ingericht kan worden qua kosten. Indien de regio kiest om aan te sluiten bij de methodiek van de Nza, zullen ook deze uitgangspunten gevolgd worden.
115	Voor eigen vervoer is het cruciaal dat de vergoeding stijgt naarmate de afgelegde afstand groter is. Een tarief dat aansluit per kilometergroep is noodzakelijk wegens de hogere kosten bij langere afstanden (brandstofkosten, onderhoud en tijdsinvestering). Cliënten met complexe zorgbehoeften of die wonen in afgelegen gebieden zijn vaak afhankelijk van eigen vervoer door mantelzorgers/vrijwilligers. Een stijgende vergoeding per kilometergroep maakt het mogelijk deze flexibiliteit te behouden en te stimuleren. Het huidige model houdt onvoldoende rekening met de situatie van cliënten die verder van een dagbestedingslocatie wonen. De tarieven zijn nog niet gepubliceerd, maar graag zouden wij in gesprek willen over de tariefstijgingen die worden meegenomen in de C-categorieën.	Dat de vergoeding stijgt naarmate de afstand groter is, sluit aan bij de methodiek van de Nza die de regio nu voorstelt om te gaan volgen.
116	Graag gaan wij met de gemeente in gesprek over hoe we gezamenlijk oplossingen kunnen vinden voor het vervoer van cliënten, zodat zij eenvoudiger toegang hebben tot zorg en sociale activiteiten. We kunnen ons erin vinden dat de tarieven voor vervoer naar dagbesteding apart worden gehouden van de tarieven voor dagbesteding, omdat niet iedereen gebruik maakt van vervoer. Wel hechten wij waarde aan de vrijheid om zelf invulling te geven aan het vervoer, bijvoorbeeld door het inzetten van een eigen bus. Uit onze ervaring blijkt dat het gebruik van een wijkbus de goedkoopste en meest betrouwbare oplossing kan zijn. Dit biedt ons niet alleen de kans om vervoersbewegingen efficiënter te organiseren, maar ook om de kosten van vervoer te beperken. Om kostenbesparing mogelijk te maken in de aanbesteding, is het belangrijk om te overwegen of er binnen de gemeente mogelijkheden zijn om het vervoer te organiseren. Taxi's zijn doorgaans duurder, dus het is verstandig om te onderzoeken of we rolstoeltoegankelijk vervoer kunnen faciliteren via gemeentelijke middelen.	Zoals de regio nu heeft voorgesteld zullen de tarieven voor de producten vervoer worden opgebouwd vanuit een mix van eigen vervoer (bijv. een eigen bus) en gecontracteerd groepsvervoer (bijv. taxibus). Op basis van alle reacties gedurende de marktconsultatie en deze Nota van Antwoorden heeft de regio besloten het uitgangspunt uit de eerste marktconsultatie aan te passen naar 50% eigen vervoer en 50% gecontracteerd groepsvervoer. Dit is volgens de regio een reëel uitgangspunt op basis van alle reacties.
117	Jullie geven aan te werken met Dagbesteding behoudgericht en Dagbesteding Ontwikkelgericht. Het huidige onderscheid wordt gemaakt tussen Begeleiding groep regulier en Begeleiding groep specialistisch. Graag zouden we meer willen weten over behoudgericht en ontwikkelgericht en in hoeverre dit aansluit bij onze huidige denkwijze voor indiceren. Een groepsgrootte van 8 mensen is in de meeste gevallen mogelijk. Er zijn echter groepen waarbij 8 mensen te veel kan zijn, of waarbij soms 10 mensen mogelijk is. Dit zijn uitzonderingen. Een groepsgrootte van 8 mensen is voor [Aanbieder] een goed gemiddelde. Wel ligt bij [Aanbieder] nog het vraagstuk hoe dit zich verhoudt tot de Wlz omschrijvingen.	De regio geeft aan dat dit een nieuwe inkoop betreft. Daarbij is ook sprake van het feit dat meerdere gemeenten als regio samen inkopen. Er is dus ook gekozen om nieuwe producten in te gaan kopen en daarmee is er geen vergelijking met huidige producten mogelijk. Dit is namelijk grotendeels appels met peren vergelijken. Een vergelijking met de WLZ omschrijvingen is mede daardoor ook niet mogelijk. Daarbij komt dat de regio geen invloed heeft op deze WLZ omschrijvingen. Tenslotte goed om te horen dat u zich kunt herkennen in de gehanteerde groepsgrootte.