

Bijlage K - Marktconsultatiedocument met antwoorden marktpartijen



Inleiding

Onderstaand treft u de beantwoording van de vier geconsulteerde marktpartijen op de vragen die beide gemeenten hadden voorafgaand aan het opstellen van de aanbestedingsdocumenten.

De marktconsultatie heeft in Maart 2024 plaatsgevonden.

Naar aanleiding van onder andere de marktconsultatie hebben de gemeente Molenlanden en de gemeente Vijfheerenlanden besloten afzonderlijk van elkaar aan te besteden.

Vragen en Beantwoording

1. Inleidend: Gemeente Vijfheerenlanden is vooralsnog voornemens een 'Functioneel Programma van Eisen' en 'Uitvoeringsvoorwaarden' te hanteren zoals deze vergelijkbaar zijn gepubliceerd bij de aanbesteding 'Regionale Lekstroomgemeenten Houten, Lopik, Nieuwegein en IJsselstein' (zie bijlagen A en B).

Vraag/vragen:

Zijn er op voorhand eisen in het Functioneel Programma van eisen en of in de Uitvoeringsvoorwaarden aldaar gepubliceerd, die u graag anders zou zien?

Zo ja/ zo nee, kunt u dit nader toelichten?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Naar aanleiding van de uitvoeringsvoorwaarden adviseren wij u te overwegen om over te stappen naar iWmo. Dit zorgt voor een aanzienlijke lastenverlichting voor alle partijen.

Ten aanzien van het Functioneel Programma van eisen verzoeken wij u in categorie 21 de belastbaarheid van de heavy duty scootmobiel te verlagen naar 250 kg.

Scootmobielen met een belastbaarheid van 300 kg bestaan niet.

Marktpartij 2:

Naar aanleiding van de verstrekte stukken hebben we een aantal aandachtspunten.

Bijlage I: Functioneel programma van eisen:

- Graag zien wij de elektrische balansrolstoel eveneens buiten de scope vallen.
- Het is gewenst om voor de ortheses een aparte categorie te maken, bij voorkeur als koop. Dit is een relatief duur onderdeel en niet herverstreikbaar.
- Onder welke categorie vallen de rolstoelfietsen?
- Graag zien wij de driewiel-ligfiets als een aparte categorie toegevoegd. Deze fiets valt qua tarief hoger uit dan de standaard driewiel fiets. Wij merken echter dat veel consumenten en ergotherapeuten aansturen op een ligfiets.
- Maandelijkse rapportage, echter in de uitvoeringsvoorwaarden staat per kwartaal

Bijlage J: uitvoeringsvoorwaarden

Onder 5.5 wordt gesproken over de verdeling van het bestand. Aangezien de wens is om met 1 leverancier te werken kan deze paragraaf vervallen.

5.7 Randvoorwaarden passing, punt 8c. Graag zien we het aantal proeflessen beperkt tot 1 per hulpmiddel. De proefles kan eventueel worden aangevuld met max. 2 rijlessen.

5.9 De termijnen onder punt 1 en 3 komen niet overeen, waarbij de doorlooptijden onder 1 meer realistisch zijn.

6.1 Randvoorwaarden storingsmelding en reparatie. We zien in de praktijk vaak dat de klant graag invloed wil hebben op (later) tijdstip van reparatie. Graag toestaan dat in overleg met klant de termijn ook mag worden aangepast.

Marktpartij 3:

- We zien graag dat een lokaal servicenummer wordt aangepast. De beoogde doelen (korte wachttijd klant, zonder doorverwijzingen) kunnen met een landelijk servicenummer realiseren.
- We adviseren om de nazorg na 2 weken te laten plaatsvinden. Zo zitten we korter op het moment van levering en zijn we in staat om sneller te reageren op de opgedane ervaring vanuit de klant.
- We adviseren het standaard preventief onderhoud te laten vervallen. Dit is aantoonbaar niet effectief voor wat betreft het voorkomen van storingen en correctief onderhoud. Er zijn inmiddels mogelijkheden om correctief onderhoud voor te zijn en mobiliteit te behouden.
- Aandacht voor adequate stalling

Marktpartij 4:

Functioneel Programma van eisen Lekstroom:

Ervaringen n.a.v. de Corona pandemie en de aansluitende geopolitieke ontwikkelingen hebben duidelijk gemaakt dat niet elke ontwikkeling in de eigen beïnvloeding sfeer valt van leveranciers. We adviseren u daarom om van de eis “originele fabrieksonderdelen of gelijkwaardige/vergelijkbare onderdelen minimaal 10 jaar verkrijgbaar” een inspanningsverplichting te maken.

Uitvoeringsvoorwaarden Lekstroom:

De eisen t.a.v. registratie en managementinformatie die zijn opgenomen in de Lekstroom bijlage kunnen wij in voorzien. We willen u adviseren om vooral in de implementatiefase na een gunning de gewenste managementinformatie te toetsen op basis van de dan actuele informatiebehoefte en beleidsuitgangspunten van gemeenten.

2. Inleidend: de start van de nieuwe overeenkomsten moet van rechtswege plaatsvinden op 1 februari 2025.

Gemeente Vijfheerenlanden overweegt een overeenkomst aan te gaan voor de duur van twee jaar en elf maanden om vervolgens aan te sluiten bij de andere vier Lekstroomgemeenten. Gemeente Molenlanden overweegt een overeenkomst aan te gaan voor de duur van vijf jaar met vervolgens twee verlengingsopties van twee keer één jaar.

De condities die gelden voor aankoop van het huidige uitstaande bestand, zijn bij deze aanbesteding als volgt:

- Voor alle hulpmiddelen geldt een korting op de bruto catalogusprijs (BCP) van 30%;
- Voor de in te zetten hulpmiddelen geldt een lineaire afschrijving in 7 jaar (gerekend vanaf het bouwjaar van het hulpmiddel/ de datum eerste verstrekking ooit) m.u.v. de kindershulpmiddelen, douche- en toilethulpmiddelen waarvoor een afschrijvingstermijn van 5 jaar geldt. Voor tilliften geldt een afschrijvingstermijn van 10 jaar;
- Er is sprake van een restwaarde van € 50,- na afloop van de hierboven genoemde afschrijvingstermijnen.

Vraag/vragen:

- a. Kunt u zich vinden in de voorgestelde looptijd van de overeenkomst voor Molenlanden? Zo ja/ zo nee, kunt u dit nader toelichten?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Ja, wij zijn voorstander van het aangaan van een overeenkomst van 6 tot 8 jaar. Dit draagt bij aan het opbouwen van een vertrouwensrelatie tussen de gemeente en de leverancier en tussen de cliënten en de leverancier.

Marktpartij 2:

We kunnen ons vinden in de looptijden. Onze conclusie is dat inschrijving dan mogelijk is op elk perceel afzonderlijk.

Marktpartij 3:

Een duur van 5 jaar, met tweemaal een verlengingsoptie van een jaar vinden wij passend, onder voorwaarde dat de indexatiemethodiek niet gemaximeerd wordt. Het heeft onze voorkeur om de verlengingsopties onder wederzijds goedkeuren te plaatsen.

Marktpartij 4:

Ja, dit is conform de VNG handreiking inkoop. Indien u uitgaat van partnerschap en samenwerking met leveranciers is het advies om verlenging te laten plaatsvinden op basis van wederzijds goedvinden.

- b. Kunt u zich vinden in de voorgestelde looptijd van de overeenkomst voor Vijfheerenlanden? Zo ja/ zo nee, kunt u dit nader toelichten?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Ja, wij hebben begrip voor uw argumenten voor de looptijd van deze overeenkomst. Wij kunnen ons hierin vinden. Het nadeel is wel dat de tijd om een goede samenwerking op te bouwen minimaal is.

Marktpartij 2:

Ja, we begrijpen dat de wens voor korte looptijd om aan te kunnen sluiten bij de Lekstroomgemeenten. U dient mogelijk wel rekening te houden dat de investering op de overname van de hulpmiddelen zoals hieronder opgemerkt.

Marktpartij 3:

Het is afhankelijk van bijhorende tariefstelling om te bepalen of de voorgestelde contractduur passend is. Contracten zijn doorgaans min of meer afgestemd om de technisch/economische levensduur van hulpmiddelen, waarbij begin en eindregeling voor wat betreft overname gelijk zijn. Bij een aanzienlijk kortere contractduur zullen leveranciers de investering terug willen verdienen. De impact op het tarief is daarmee relatief groot.

Marktpartij 4:

Nee, met een korte termijn van 2 jaar en 11 maanden wordt er onvoldoende rekening gehouden met de kosten en investeringen die leveranciers maken voor het opstarten van dit contract. Een prijseffect op de tarieven is een mogelijkheid om hierin te voorzien.

- c. De terugverdientijd van de opdrachtnemer die het huidige uitstaande park zal overnemen in Vijfheerenlanden, beperkt zich tot vooralsnog twee jaar en elf maanden. Is dit (op voorhand de waarde van het uitstaande park nog niet doorgerekend) voldoende voor uw organisatie om in te schrijven? Zo ja/ zo nee, kunt u dit nader toelichten?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Als de begin- en eindregeling van het uitstaande park hetzelfde blijven, is dit geen probleem.

Marktpartij 2:

De overweging om in te schrijven hangt af van de terugverdientijd op geïnvesteerd vermogen. De ingekorte contractperiode betekent dat normale 'marktconforme tarieven' niet kostendekkend zullen zijn en doorgerekend worden in de tarieven. U dient daar bij de vaststelling van eventuele grenswaarde op het tarief rekening mee te houden om te zorgen dat er voldoende inschrijvers zijn.

Marktpartij 3:

U creëert hiermee een ongelijk speelveld. Immers, de huidige leverancier hoeft deze investering niet te doen. Het voordeel wat hiermee ontstaat is (veel) groter dan bij contracten met een langere contractduur. U kunt dit ondervangen op een aantal manieren.

1. Pas de beginregeling voor toetredende aan. Normaal gesproken adviseren wij hiervoor minimaal BCP-40%. Een hogere korting op de BCP gezien de kortere terugverdientijd is niet onrealistisch om te komen tot een gelijk speelveld.
2. Kom een sterfhuisconstructie met uw huidige leverancier overeen voor de uitstaande middelen. Hierdoor heeft iedere inschrijver gelijke omstandigheden.

Marktpartij 4:

Zie onze beantwoording in vraag 2b.

Wat verder voor een leverancier belangrijk is voor een business case:

- Bouwjaar Hulpmiddel
- Historische BCP
- Omschrijving merk en type
- Datum eerste inzet
- Laatste onderhoud datum
- Een gelijke begin- en eindregeling
- Aantal jaarlijkse retouren (2022-2023)
- Aantal jaarlijkse leveringen (2022-2023)

Indien u een bestand ter beschikking stelt met een recente peildatum kunnen wij deze vraag gedetailleerder beantwoorden.

- 3. Inleidend:** De gemeenten zijn van mening dat de kwaliteit van de te leveren, service-dienstverlening en onderhoud reeds (grotendeels) is vastgelegd bij het goed toepassen en naleven van juiste geschiktheidseisen, een Functioneel Programma van Eisen en Uitvoeringsvoorwaarden. Dit maakt dat gunnen op kwaliteit dan niet of nauwelijks nog onderscheidend vermogen gaat opleveren. Om voorgaande reden en omdat dit onderdeel van de inschrijving verhoudingsgewijs ook veel tijd vraagt van inschrijver en de aanbestedende dienst, overwegen wij de gunning te beperken tot prijs. Daarbij gaan wij er dan van uit dat marktpartijen zelf beter dan aanbestedende diensten weten wat voor hen reële prijzen zijn om mee in te schrijven.

Vraag/vragen:

Kunt u zich op basis van voorgaande vinden in het feit om het voornemen tot gunnen te beperken tot een economisch meest voordelige inschrijving (EMVI) op basis van laagste prijs? Zo ja/ zo nee, kunt u dit nader toelichten?

Antwoorden:

Marktpartij 1

Operationeel zijn er wel degelijk verschillen tussen de leveranciers op te merken. Dit blijkt uit de resultaten van verschillende openbaar gemaakte

klanttevredenheidsonderzoeken zoals die van de gemeente Amsterdam. Wij adviseren u daarom om niet alleen te kijken naar zaken als circulariteit en innovatie. Wij bespreken tijdens het geplande gesprek graag samen met u hoe hiermee omgegaan kan worden.

Marktpartij 2:

We kunnen ons niet vinden op gunning op basis van de laagste prijs. Naast de operationele uitvoer die standaard hetzelfde kan zijn, speelt er meer in het landschap van het sociaal domein. De vergrijzing en de wijzigende regelgeving vragen een goede samenwerking tussen opdrachtgever en -nemer.

Het effect van het enkel gunnen op laagste prijs is het (onbewust) triggeren van een 'race to the bottem'.

Daarnaast zien wij dat veel van de recente aanbestedingen juist een omgekeerde beweging maken. Hier worden de prijzen bepaald door de gemeente en geldt de kwaliteit als criterium voor de gunning. Recent zijn o.a. zo de aanbestedingen gepubliceerd van de gemeente Den Haag, Capelle aan de IJssel, Westelijke Mijnstreek en Apeldoorn e.o.

Marktpartij 3:

Hier zijn we geen voorstander van, tenzij omstandigheden gecreëerd worden die voorkomen dat leveranciers onder een reële kostprijs gaan aanbieden. Denk bijvoorbeeld aan het werken met een prijsbodem in combinatie met een prijsplafond. Ook zien we steeds vaker dat er wordt gewerkt met vastgestelde prijzen. Gunning vindt in dat geval plaats op 100% kwaliteit.

Marktpartij 4:

We begrijpen uw uitgangspunten, maar de trend in de markt is inmiddels andersom (volledig gunnen op kwaliteit). Gemeenten willen actieve cliëntkeuze vrijheid voor hun burgers en in de marktoriëntatie worden prijzen vastgesteld met leveranciers om daarna te gunnen op kwaliteit. Dit is niet alleen meer voorbehouden aan grote gemeenten, we zien ook gemeenten met minder inwoners overstappen op contracten met meer dan één leverancier.

De gunningscriteria gaan vooral over de kwaliteit van dienstverlening. Op deze wijze wordt het verschil tussen leveranciers ook direct duidelijk.

Voorbeelden van Kwaliteit:

- Bijvoorbeeld casuïstiek van een praktijkvoorbeeld van levering die aanbieders dan in de aanbesteding uitwerken.
- Op welke wijze aanbieders samenwerken binnen de scope van de opdracht met stakeholders.
- Hoe aanbieders bijdrage leveren aan het optimaal gebruik maken van de Wmo hulpmiddelen.

Ook zien we dat de toelatingsprocedure mede t.b.v. verlagen van initiële kosten ten

4. Inleidend: Zowel in gemeente Molenlanden als gemeente Vijfheerenlanden is 'SROI' als ook 'Duurzaamheid' een belangrijk onderdeel om verder door te ontwikkelen bij de (inkoop van) de diensten en leveringen voor haar inwoners. In eerdere marktconsultaties geeft de markt hierop het volgende antwoord:

"Leveranciers geven aan dat men producten zo lang en zoveel mogelijk proberen her- in te zetten. Verder is duurzaamheid iets waar allen aan werken, maar waar nog een lange weg te gaan is. Het zou fijn zijn als gemeenten hier een aanjaagfunctie in nemen."

Voor de inzet van SROI zijn beide gemeenten voornemens om 2% van de jaarlijkse omzet van de opdracht als eis op te nemen in het programma van eisen.

Vraag/vragen:

Kunt u zich erin vinden dat 2% van de jaarlijkse omzet in de opdracht aantoonbaar moet worden besteed aan SROI als eis wordt opgenomen in de Uitvoeringsvoorwaarden? Zo ja/ zo nee, kunt u dit nader toelichten?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Ja, hierin kunnen wij ons vinden.

Marktpartij 2:

Binnen de branche wordt volop ingezet op SROI. Voor SROI volstaat een aanbestedingseis van 2% (we nemen aan dat in bijlage J per abuis 2,5% is opgenomen) van de jaarlijkse omzet of het bezit van een actueel PSO certificaat, zoals in de uitvoeringsvoorwaarden is opgenomen.

Marktpartij 3:

Nee, er is een grote krapte op de arbeidsmarkt en er worden hoge eisen gesteld aan de uitvoering van de dienstverlening. Het verplicht stellen van invullen van een % van de jaarlijkse omzet heeft een kostenophogend effect. Wij zijn PSO gecertificeerd en juichen een inspanningsverplichting van harte toe. Ook adviseren wij om een korting op basis van de PSO trede toe te passen op de verplichting, zodat bedrijven die sociaal ondernemerschap in hun DNA hebben verankerd hiervoor worden beloond. (50% korting bij trede 1 en 100% korting bij trede 2 en 3 is gangbaar). Zie voor meer informatie de Handreiking Social Return van VNG: [https://www.pso-nederland.nl/uploads/pso/handleidingen/handreiking-social-return_20180319%20\(1\).pdf](https://www.pso-nederland.nl/uploads/pso/handleidingen/handreiking-social-return_20180319%20(1).pdf)

Marktpartij 4:

In de Lekstroom uitvoeringswaarden van 2020 is opgenomen: Opdrachtnemer kan tevens aan de uitvoeringsvoorwaarde voor sociaal maatschappelijk ondernemen

voldoen, indien hij kan aantonen dat hij over een geldig certificaat (minimaal trede 1) beschikt van PSO (Prestatieladder Socialer Ondernemen). Het lijkt ons prima om dit uitgangspunt over te nemen.

5. Inleidend: Voor de inzet van Duurzaamheid zijn beide gemeenten van plan hiervoor eisen op te nemen in de Uitvoeringsvoorwaarden. Dat geeft ook gehoor aan de aanjaagfunctie waar in eerdere marktconsultaties om is gevraagd (zoals openbaar gepubliceerd). Kunt u zich erin vinden dat er voor duurzaamheid van Opdrachtnemer minimaal geëist wordt dat zij:
- bij aanvang van de opdracht minimaal 2 elektrische bussen inzet t.b.v. aflevering hulpmiddelen;
 - bij aanvang van de opdracht minimaal 2 elektrische voertuigen inzet voor de adviseurs;
 - hulpmiddelen duurzaam verpakken, indien mogelijk met herbruikbare materialen;
 - routes van adviseurs en routes bij aflevering aantoonbaar efficiënt plannen ten behoeve van een minimale uitstoot;
 - hun ketenverantwoordelijkheid inzichtelijk kunnen maken (waar worden de hulpmiddelen gemaakt en onder welke omstandigheden) en circulariteit toepassen;
 - inzichtelijk maken wat er na einde van de levensduur met de producten gebeurt (worden ze weggegooid, hersteld en opnieuw geplaatst, gerecycled, elders ingezet).

Vraag/vragen:

Kunt u zich hierin vinden? Zo nee, kunt u dan nader toelichten wat de aanbestedende dienst voor Duurzaamheid wel als eisen (in de uitvoeringsvoorwaarden) voor uw organisatie mag opnemen?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

In de bovengenoemde eisen gaat u ervan uit dat er minimaal 4 elektrische voertuigen van de leverancier rijden voor uw gemeenten. In de praktijk zijn minder voertuigen nodig waardoor de eis neerkomt op meer dan 100% elektrisch rijden.

Wij stellen voor de inzet van Duurzaamheid in te vullen door de CSRD-rapportage met een goedkeurende accountsverklaring te vereisen, voor het eerst over het jaar 2025. Wij komen hier graag in het gesprek op terug.

Marktpartij 2:

Bij de inleiding van vraag 4 gaat u ook in op duurzaamheid (meer MVO). We stellen voor om SROI en duurzaamheid van elkaar te scheiden. Het enkel en alleen stellen van eisen aan duurzaamheid zal ervoor zorgen dat leverancier zal stoppen met zetten van stappen zodra het geëiste niveau is bereikt. Door leveranciers ervoor te belonen (gunningscriteria) om de uitdaging aan te gaan vullen de gemeenten hun aanjaagfunctie optimaal in. Duurzaamheid is dan ook zeer geschikt om als gunningscriterium (kwaliteit) in te zetten, waarin doelstelling worden benoemd en de wijze waarop dit meetbaar is.

Marktpartij 3:

Wij zijn voorstander van een uitvraag op Duurzaamheid, waarin u leveranciers de ruimte geeft om zich te onderscheiden. Bijvoorbeeld met inzet volledig elektrische bussen. Hierbij adviseren wij u om verifieerbare prestatie informatie uit te vragen, zodat u tot een goede beoordeling kan komen. Het is wel noodzakelijk dat u ruimte voor duurzaamheid biedt in uw tarief en de kwaliteit ook zodanig beoordeeld dat dit een verschil kan maken.

Marktpartij 4:

U verwijst naar eerdere marktconsultaties. Inmiddels zijn er algemene ontwikkelingen zoals de CSRD-richtlijnen die voldoende waarborgen dat partijen in de productieketen hun verantwoordelijkheid nemen. Ook het NKH certificaat wordt ten aanzien van dit onderwerp doorontwikkeld.

Op basis van voorgaande vinden we het dan ook onnodig dat gemeenten individueel op basis van een aanjaagfunctie aanvullende eisen gaan stellen. Ten aanzien van het elektrificeren van het wagenpark adviseren wij u aan te sluiten bij de landelijke regelingen.

Verder is met het oog op duurzaamheid de grootste impact te behalen op de herinzetbaarheid van de hulpmiddelen en het bevorderen van de circulariteit van de onderdelen van hulpmiddelen. In een aanbestedingstraject vertellen we hier graag meer over in een offerte.

6. Inleidend: De meeste voorzieningen hebben een economische en/of technische levensduur van 7 jaar (kindvoorzieningen 5 jaar, tilliften 10 jaar). Nu komt het regelmatig voor dat een voorziening door minder frequent gebruik langer dan de economische en/of technische levensduur meegaat. In het kader van de duurzaamheid is dat ook wenselijk. Blijven wij voor voorzieningen waarvan de economische/technische levensduur is verstreken het afgesproken huurtarief betalen?

Vraag/vragen:

Wijzigt de prijs als de afschrijvingstermijn is verstreken na respectievelijk 5, 7 of 10 jaar? Welke redenen/risico's ziet u om geen prijsverlaging toe te passen?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

De genoemde technische levensduren zijn gemiddelden. Wij weten welk deel van de hulpmiddelen langer en ook korter dan de gemiddelde levensduur in gebruik zijn. Dit rekenen wij door in de tarieven. De tarieven wijzigen dus niet.

Marktpartij 2:

De afschrijvingstermijn is een gemiddelde. Het komt dus ook regelmatig voor dat voorzieningen eerder technisch zijn afgeschreven. Technische afschrijving door schades horen daar ook bij. Daarnaast nemen de onderhoudskosten toe naar mate een voorziening ouder wordt. Een prijsverlaging kan dan een trigger zijn om een nieuwe

voorziening te leveren om het risico op een dure reparatie toe neemt.. Het hanteren van meerdere tarieven binnen één categorie betekent een dubbele administratieve last. Bij het gebruik van iWmo kan dit leiden tot uitval, wat weer zorgt voor een stijging van de administratieve kosten.

Marktpartij 3:

Uiteraard zijn er constructies denkbaar die recht doen aan uw geschetste uitgangspunten. Wanneer hulpmiddelen minder frequent gebruikt worden zijn de onderhoudskosten lager. Hier staat tegenover dat middelen die meer frequent gebruikt worden hogere onderhoudskosten met zich mee brengen en vaker vervangen worden. Een dergelijke bepaling zou wat ons betreft uitsluitend te rechtvaardigen zijn wanneer hier een hogere vergoeding voor gerekend mag worden. U creëert hier echter een administratief bewerkelijk contract mee. Ons advies is om te werken met gemiddelden waarbij hoog frequent onderhoud en laag frequent onderhoud leiden tot een gemiddelde huurprijs (per categorie) waarbij het risico bij opdrachtnemer ligt.

Marktpartij 4:

Nee, de prijs wijzigt niet na de afschrijvingstermijnen. De huurprijs bevat naast het component afschrijving namelijk ook kosten waar de afschrijving niet van toepassing op is. Zo moet er bijvoorbeeld in de huurprijs ook rekening worden gehouden met Hulpmiddelen die niet een volledige (theoretische) levensduur gaan halen.

Verder is de verlengde levensduur van hulpmiddelen niet alleen toe te schrijven naar minder frequent gebruik. Ter illustratie een opsomming van levensduur verlengende maatregelen:

1. Inkoop van kwalitatief hoogwaardige en duurzame materialen.
2. Regelmatig onderhoud met kwalitatief hoogwaardige onderdelen. Naarmate leeftijd vordert wordt het onderhoud qua kosten duurder (denk bijvoorbeeld aan een accu wissel)
3. Doorontwikkeling van modulaire opbouw waarmee upgrades eenvoudiger kunnen worden uitgevoerd.
4. Juist gebruik door instructies ter voorkoming van overbelasting, misbruik of verkeerd gebruik die de levensduur anders aanzienlijk verkorten. Blijvend aandachtspunt en arbeid intensief.
5. Eisen aan opslag van hulpmiddelen (veilig en droog).
6. Productontwikkelingen waarmee kwetsbare onderdelen beter beschermd worden.

Met voorgaande set van maatregelen wordt de levensduur van producten verlengd. Dit vraagt investeringen en resources van aanbieders waarmee in een huurtarief rekening dien te worden gehouden.

7. Inleidend: Het aantal gebruikers met ernstig overgewicht neemt toe. Dit stelt bijzondere eisen aan de specificaties van bijvoorbeeld scootmobielen, rolstoelen.

Vraag/vragen:

- Vanaf welk lichaamsgewicht is volgens u sprake van heavy duty?
- Voor welke categorieën kan heavy duty volgens u aan de orde zijn?
- Bij hoeveel uitstaande hulpmiddelen binnen een categorie is een aparte categorie voor heavy duty wenselijk?

Antwoorden:

Marktpartij 1

Wij spreken van heavy duty vanaf 135 kg.

In het toegestuurde Functioneel Programma van eisen heeft u al een categorie heavy duty scootmobielen en semipermanent rolstoelen opgenomen. Dit volstaat wat ons betreft, eventueel kunt u de categorie heavy duty semipermanent rolstoelen laten vervallen.

Een aparte categorie voor heavy duty is niet persé afhankelijk van het volume, maar meer van het prijsverschil. Wanneer het prijsverschil tussen de reguliere en heavy duty modellen groot is, rekenen we een risico-opslag op elk middel binnen de categorie als er geen aparte categorie heavy duty is. Als de heavy duty modellen een aparte categorie hebben, loopt een leverancier geen risico op grote prijsschommelingen binnen een categorie en is de risico-opslag niet nodig.

Marktpartij 2:

De fabrikanten geven voor hun 'standaard' hulpmiddelen gebruikersgewichten aan. Heavy-Duty (HD) laat zich zo niet gemakkelijk benoemen en zal per categorie moeten worden bepaald. Scootmobielen zal vanaf 190kg vallen onder HD, bij handbewogen rolstoelen ligt dit tussen de 100 tot 170kg. Afhankelijk van het type (lichtgewicht/ standaard). Wat ons betreft kunt u deze middelen laten vallen binnen de bestaande categorieën.

Marktpartij 3:

De categorie indeling van Lekstroom is wat ons betreft passend.

Marktpartij 4:

Voor standaardisatie verwijzen wij u naar de indeling van het ketenbureau i-Sociaal Domein zoals ook geadviseerd in de VNG handreiking Inkoop. Opgeleverde producten · Ketenbureau i-Sociaal Domein

8. Inleidend: Er worden verschillende indexeringsgrondslagen toegepast bij contracten voor hulpmiddelen, zoals OVA en CPI of een combinatie.

Vraag/vragen:

- Welke (combinatie van) indexeringsgrondslag(en) (zijn) meest passend en waarom?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Conform de Handreiking Inkoop hulpmiddelen adviseren wij een indexering die bestaat uit 70% CBS prijsindex en 30%-OVA.

Marktpartij 2:

Wij stellen voor om aan te sluiten bij de indexeringsgrondslag uit de handreiking inkoop Wmo hulpmiddelen van de VNG. Hierbij wordt rekening gehouden met de twee belangrijkste kostencomponenten in de branche: salarissen en middelen/materialen. Dit leidt tot indexeren op basis van 70% CBS – CPI prijsindex en 30%-OV.

Marktpartij 3:

Wij adviseren u de indexatiemethodiek uit handreiking Inkoop hulpmiddelen vanuit VNG over te nemen. Deze bestaat uit 70% CBS en 30% OVA.

Marktpartij 4:

Het heeft onze voorkeur om de VNG handreiking inkoop te volgen. Hierin staat het volgende: In de markt van hulpmiddelen zijn er twee kostencomponenten, te weten salarissen en middelen/materialen. Een goede indexatie houdt met deze twee componenten rekening. Een indexering in de branche voor hulpmiddelen bestaat dan ook uit een verhouding van 70% CBS prijsindex en 30%-OVA.

Een uitwerking kan er dan als volgt uitzien:

Opdrachtgever kan jaarlijks tarieven indexeren op basis van 70% CBS-CPI index over een bepaalde periode (sept-sept) en 30% volgens de arbeidscomponent OVA. Voor het eerst zal dit plaatsvinden op 1 januari 2025.

9. Inleidend: De selectie van de voorziening wordt op basis van het individueel PvE door de leverancier bepaald. Binnen een categorie hebben de meeste leveranciers meerdere opties. De uiteindelijke keuze is (voor de langere termijn) niet altijd de meest adequate. Gebruikers en belangenbehartigers ervaren hier een risico.

Vraag/vragen:

Hoe gaat u hiermee om en hoe kan dit worden voorkomen?

Welke rol kan de gemeente hierin hebben?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Wij herkennen ons niet in dit beeld.

Marktpartij 2:

Uitgangspunt is dat een hulpmiddel altijd functioneel is (adequaat). In de praktijk zien we echter dat er een verschil in interpretatie is tussen wat functioneel is en wat gewenst is. Een gebruiker of een ergotherapeut kunnen daarbij een specifiek merk type voor ogen hebben dat per definitie niet sober adequaat hoeft te zijn. Indien het geselecteerde hulpmiddel voldoet aan de functionele behoefte is de keuze aan de opdrachtnemer. Zodoende is het tarief ook dekkend. Als op enig moment blijkt dat het hulpmiddel niet

meer adequaat is, dan zal de opdrachtnemer het hulpmiddel moeten vervangen, immers het is dan niet meer functioneel. Dit kan leiden tot een categoriewijziging.

Marktpartij 3:

Wij adviseren u dit op te nemen in de uitvraag van de aanbesteding.

Marktpartij 4:

We vinden dat het onderdeel van ons werk en expertise als leverancier is om met een langere termijn rekening te houden. De informatie hoe wij dit doen, delen wij graag met u in de offerte. Bij een uitvraag in de aanbesteding zult u dan wellicht verschillen gaan ontdekken tussen de verschillende aanbieders.

In algemeenheid zijn wij er voorstander van dat er bij de indicatiestelling functioneringsgericht (FGI) wordt geïndiceerd. Hierin is al opgenomen dat er rekening wordt gehouden met toekomstige ontwikkelingen.