

Bijlage K - Marktconsultatiedocument met antwoorden marktpartijen



GEMEENTE
UTRECHTSE HEUVELRUG



gemeente Bunnik



gemeente
Wijk bij Duurstede



Gemeente Zeist

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Op grond van de Wmo 2015 hebben gemeenten de verantwoordelijkheid om maatwerkvoorzieningen te treffen voor mensen die beperkt zijn in het vermogen om zelfredzaam te participeren. Zo betreft dit ook de maatwerkvoorziening Wmo-hulpmiddelen.

Per 30 april 2025 eindigt voor de gemeenten De Bilt, Wijk bij Duurstede en Zeist de huidige overeenkomst Wmo-hulpmiddelen van rechtswege. Per 30 april 2025 eindigt ook voor de gemeenten Bunnik en Utrechtse Heuvelrug, de huidige overeenkomst Wmo-hulpmiddelen van rechtswege. Na deze periode wensen de vijf ZOU-gemeenten gelijksoortige overeenkomsten aan te gaan. Per 1 mei 2025 zullen er derhalve nieuwe overeenkomsten tot stand moeten worden gebracht.

Alle vijf de gemeenten hebben op dit moment een overeenkomst 'koop zonder depot'. Om de volgende redenen wordt overwogen per 1 mei 2025 over te stappen naar een overeenkomst 'huur':

- De rechtmatige eigenaar van de hulpmiddelen bij 'huur' (zijnde opdrachtnemer) heeft veel parate kennis over haar eigen hulpmiddelen. De gemeente heeft deze kennis niet of anderszins veelal in mindere mate. Dit laatste pleit niet voor 'een koopsituatie';
- De gemeente heeft in een 'huursituatie' vanuit de Wmo (slechts) een meer passende bemiddelende rol in dat wat voor haar inwoner(s) technisch noodzakelijk is en hoe opdrachtnemer hier adequaat in kan voorzien;
- Gemaakte leveringskosten van een hulpmiddel bij 'koop zonder depot' door de gemeente (een wel geleverd- maar nog niet afgeschreven hulpmiddel) gaan in voorkomend geval in eigendom over naar opdrachtnemer bij inname. De restwaarde van het hulpmiddel is daarbij geheel voor opdrachtnemer (bijvoorbeeld bij een noodzakelijk categoriewisseling bij een inwoner van een actieve tillift naar een passieve tillift);
- Bij 'huur' kan goed (beter) uitvoer gegeven worden aan iWmo door alle bij ons bekende leveranciers. Het kunnen toepassen van iWmo zorgt voor minder administratie bij opdrachtnemer en gemeente;

Voor de gemeenten geldt dat zij voornemens zijn om een Overeenkomst af te sluiten met vooralsnog één (1) of twee (2) professionele en betrouwbare Ondernemer ten behoeve van de uitvoering van de Levering en Servicedienstverlening van Wmo- hulpmiddelen.

De gemeenten zullen de opdracht voor de levering, servicedienstverlening en beheer van hulpmiddelen gezamenlijk aanbesteden. De opdracht zal voornamelijk huur van hulpmiddelen betreffen (met mogelijk een klein gedeelte dat ook gekocht gaat worden). Het uitstaande park betrof op 1 juli 2024 omvang van de opdracht(en) betreft circa;

- 180 uitstaande hulpmiddelen in Bunnik;
- 529 uitstaande hulpmiddelen in De Bilt;
- 813 uitstaande hulpmiddelen in Utrechtse Heuvelrug;
- 528 uitstaande hulpmiddelen in Wijk bij Duurstede.
- 527 uitstaande hulpmiddelen in Zeist

De gemeenten zijn vooralsnog voornemens een overeenkomst af te sluiten voor de duur van vier (4) jaar met de mogelijkheid tot verlenging van drie (3) maal twee (2) jaar.

1.2 Doel van de marktconsultatie

In voorbereiding op het tot stand brengen van de aanbestedingsdocumenten Wmo-hulpmiddelen willen we potentiële opdrachtnemers de mogelijkheid bieden input te leveren hoe de aanbestedingsdocumenten tot stand te brengen. De input die wij van u vragen zien in eerste instantie met name op:

- De overgang van 'koop zonder depot' naar 'huur';
- Aard en omvang van de opdracht(en);
- De looptijd van de overeenkomsten;
- Het Functioneel Programma van Eisen t.a.v. de hulpmiddelen categorieën en de Uitvoeringsvoorwaarden (verwerkt in één PvE);
- SROI en Duurzaamheid op te nemen in het PvE;
- De wijze van indexeren gedurende de overeenkomst;
- De wijze van gunnen;

1.3 Planning (verdere) marktconsultaties

Onderstaand treft u een voorlopige planning. De potentiële opdrachtnemers zullen tijdig geïnformeerd worden over verdere definitieve data.

Stap:	Wanneer?
Ontvangst schriftelijke beantwoording van de vragen voor de Marktconsultatieronde	Dinsdag 5 september 2024
Marktconsultatieronde per potentiële opdrachtnemer	Vrijdag 13 september 2024
Publicatie inkoopprocedure	Eind november 2024
Start overeenkomst	Donderdag 1 mei 2025

2. Voorwaarden marktconsultatie

2.1 Gelijkheid van informatie

De marktconsultatie is uitsluitend bedoeld om informatie te ontvangen van diverse marktpartijen. Alle deelnemers ontvangen dezelfde informatie, te weten het voorliggende marktconsultatiedocument. Het is niet de bedoeling om tijdens de marktconsultatie aanvullende of andere informatie aan de markt te verstrekken. Het marktconsultatiedocument inclusief een geanonimiseerd verslag (beantwoording van de vragen), zullen tijdens de inkoopprocedure onderdeel uitmaken van de inkoopdocumentatie en op Tendered gepubliceerd worden.

2.2 Afwezigheid van rechten

Het verslag van de marktconsultatie maakt onderdeel uit van de inkoopdocumenten. De marktconsultatie maakt geen deel uit van de inkoopprocedure en beïnvloedt op geen enkele wijze de

kansen en mogelijkheden voor deelname aan de inkoopprocedure. De marktconsultatie geeft ook op geen enkele wijze een overeenkomst of juridische binding tussen de gemeenten en de deelnemende opdrachtnemers.

De deelnemers hebben geen recht op een vergoeding voor hun deelname aan de marktconsultatie. Het marktconsultatiedocument bevat louter voorlopige gegevens waaraan geen rechten kunnen worden ontleend.

2.3 Vertrouwelijkheid

Gelet op de aard en het doel van de marktconsultatie en in het verlengde hiervan de inkoopprocedure, is de informatie die tijdens de marktconsultatie door partijen wordt verstrekt in beginsel openbaar, in die zin dat:

- De projectgroep van de gemeente(n) is gerechtigd om deze informatie te betrekken bij het opstellen van de inkoopdocumenten en te gebruiken in de (bestuurlijke) discussies die gevoerd worden bij de voorbereiding van de inkoopprocedure;
- Deze informatie wordt gebruikt voor een terugkoppeling aan de geïnteresseerden in de vorm van een algemeen, geanonimiseerd verslag (beantwoording van de vragen), welke openbaar zal worden gemaakt in de inkoopdocumentatie.

2.4 Contactpersoon en stellen van vragen

Uw contactpersonen voor deze marktconsultatie zijn:

- Koen Bouwmeester; tel: 06-10037161; email: k.bouwmeester@ibmn.eu;
- Sabine Weijman; email: kenniscentrum@ibmn.eu.

Het is voor deelnemers aan deze marktconsultatie mogelijk om vragen te stellen. Deze kunnen gesteld worden tijdens het geplande gesprek. Correspondentie of vragen die volgen naar aanleiding van het gesprek of het verslag, kunt u richten naar bovenstaande mailadressen.

3. Vraagstelling

Met behulp van uw input wensen we meer duidelijkheid te krijgen over onderstaande onderwerpen/vragen. Uw antwoorden op de vragen zullen wij vervolgens zoveel mogelijk proberen mee te nemen in het opstellen van de inkoopdocumenten.

Voorafgaand aan het overleg ontvangen wij graag uiterlijk op dinsdag 5 maart 2024 schriftelijk uw antwoorden, zodat u deze vervolgens mondeling kan toelichten op woensdag 13 maart 2024.

Vragen:

1. Inleidend: De gemeenten overwegen zoals reeds aangegeven het uitstaande park te verkopen aan de nieuwe potentiële opdrachtnemer voorafgaand aan de Start van de overeenkomst op 1 mei 2025.

De gemeente is voornemens het park tegen de volgende in de markt bekende overnamewaardebepaling over te laten nemen:

- *Voor alle hulpmiddelen geldt een korting op de bruto catalogusprijs (BCP) inclusief accessoires van 20%;*

- *Voor de in te zetten hulpmiddelen geldt een lineaire afschrijving in zeven jaar (gerekend vanaf het bouwjaar van het hulpmiddel/ de datum eerste verstrekking ooit) m.u.v. de kindhulpmiddelen, douche- en toilethulpmiddelen waarvoor een afschrijvingstermijn van vijf jaar geldt);*
- *Er is sprake van een restwaarde van € 100,- na afschrijving.*

De gemeenten wensen geen sterfhuiskonstructie te hanteren. Een uitfaseringsregeling wordt nader overwogen (gezien ook artikel 1 sub 23, zoals opgenomen in de huidige overeenkomsten), maar heeft vooralsnog niet direct voorkeur omdat dit gedurende de overeenkomst een extra administratieve last met zich meebrengt.

Vraag/vragen:

- a. Bent u initieel bereidt om in te schrijven als de gemeente bovenstaande overnamewaarde hanteert met een contractduur van vooralsnog 4 jaar, met daarna nog twee optie jaren (7 in totaal)? Zo nee, waarom niet en bij welke marktgebruikelijke overnamewaarde bent u initieel wel bereidt om in te schrijven? U dient er daarbij rekening mee te houden dat de beginregeling ook de eindregeling zal worden zoals u wel bekend.

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Deze vraag is uitsluitend te beantwoorden wanneer ook uitgangspunten als eventueel bodem en plafond tarief, prijs/ kwaliteit verhouding, als ook prijsbeoordelingsmethodiek bekend zijn. Overnamewaarde zal worden verdisconteerd worden in de prijs. Afhankelijk van de prijsbeoordelingsmethodiek heeft de zittende leverancier hier een (zeer) groot voordeel van. Van een gelijk speelveld is alleen sprake wanneer alle leveranciers evenveel kans kunnen maken op het winnen van de aanbesteding op basis van de uitgangspunten.

Marktpartij 2:

Vooralsnog willen wij de aanbestedende dienst wijzen op de huidige overeenkomst waarin sprake is van een uitfaseringsregeling (mobiliteitsgarantie duur 7 jaar), waarbij de hulpmiddelen bij de aanbesteding zijn aangeboden vanuit het oogpunt dat de terugkoopregeling is verdisconteerd in de aangeboden prijs. Om die reden wordt een ingenomen hulpmiddel om niet eigendom van de leverancier. Vanuit dat oogpunt bezien is de huidige leverancier mede-eigenaar van de uitstaande hulpmiddelen.

In antwoord op uw vraag. Indien de gemeenten het bestand verkopen tegen de voorgestelde conditie (BCP -20% regeling) is het zeer aannemelijk dat wij niet kunnen inschrijven als gevolg van de hoge investering op het park. Dit zal mede afhankelijk zijn van de overige contractbepalingen. Als wij vervolgens verderop lezen dat er alleen op prijs wordt gegund dan volgt hieruit een "race to the bottom", omdat onze ervaring bij soortgelijke aanbestedingen leert dat de dan gestelde ondergrens onder de kostprijs gaat komen met deze overname.

Een meer marktconforme regeling is de regeling die hoort bij het verhuiskonvenant. Echter ook hier is het nog steeds afhankelijk van de overige eisen die worden gesteld.

Marktpartij 3:

Belangrijk voor de overname is dat de eindregeling voor de verkoop aan het eind van het contract gelijk is aan de beginregeling waarvoor wij het overnemen.

Gebruikelijk in de markt is nu BCP-40%. U vraagt nu een hoge overnameprijs waardoor wij meer moeten lenen. Dit verwerken wij dan in de tarieven, zodat hetgeen wij teveel betalen uiteindelijk zelf door u betaald terug betaald wordt in hogere tarieven. Wij stellen daarom ook voor om de gebruikelijke korting van 40% te hanteren.

Marktpartij 4:

Allereerst willen we u erop wijzen dat een overgang van koop zonder depot naar huur impact heeft voor leveranciers, zowel de huidige als eventueel nieuwe leveranciers. Er is sprake van een eenmalige forse investering bij het begin van de overeenkomst die gedurende de looptijd van de overeenkomst terugverdiend moet worden. We geven hierover graag een toelichting op 13 september.

Verder zien we in veel aanbestedingen (huur) dat voor de prijsbepaling overname waarde gebruik wordt gemaakt van een overnamewaarde bepaling die aansluit bij het convenant "meeverhuizen van individuele mobiliteitshulpmiddelen en roerende woonvoorzieningen bij een verhuizing" (Versie 22 april 2021).

Formule: (Historische bruto catalogusprijs – korting) / economische afschrijftermijn * resterende economische afschrijftermijn = overnamewaarde hulpmiddel

korting hulpmiddelen voor volwassenen = 40%

korting hulpmiddelen voor kinderen en voor douche- en toilethulpmiddelen = 30%

economische afschrijftermijn = 7 jaar voor alle voorzieningen, m.u.v.

kindervoorzieningen en douche- en toiletvoorzieningen = 5 jaar restwaarde is € 75,-

Formule:

$$\frac{(\text{Historische brutocatalogusprijs} - \text{korting})}{(\text{Economische afschrijvingstermijn (mnd)})} * \text{resterende afschrijvingstermijn} = \text{Overnamewaarde}$$

De minimumwaarde van de overnamewaarde bedraagt € 75,00

Rekenvoorbeeld:

Handbewogen rolstoel (volwassen) met een cataloguswaarde (BCP) van €3.000, van 1 jaar oud. Het overname bedrag is in dat geval

$$\frac{(\text{€}3000 - 40\%)}{84} * (84 - 12) = \text{€}1542,86$$

Uitgangspunten van deze systematiek zijn:

1. De begin- en eindregeling van de overeenkomst en het meeverhuizen gedurende de looptijd van de overeenkomst hebben allen een eenduidige overnameregeling.
2. De cliënt houdt de beschikking over het reeds verschaft hulpmiddel en de lasten voor de cliënt worden tot een minimum beperkt.

3. De administratieve en financiële afwikkeling van de overgang van hulpmiddelen wordt onderling tussen de betrokken leveranciers/verstrekkers geregeld.
4. De afwikkeling is administratief regelarm voor de partijen.
5. De investeringsbehoefte bij start van de overeenkomst is op basis van deze methodiek in lijn met de looptijd van de overeenkomst en leidt daarmee niet tot hogere huurtarieven zoals bijvoorbeeld in een BCP-20%.

Het heeft onze voorkeur dat de overnamewaardebepaling zoals hiervoor beschreven in gebruik wordt genomen.

- b. Of heeft het uw voorkeur om toch een uitfaseringregeling te hanteren (lees: dit betreft dus uitdrukkelijk geen sterfhuiskonstructie) in combinatie met huur? Zo ja, waarom?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Ja, dit verkleint de overnamesom die verdisconteerd moet worden in de prijs en draagt bij aan het creëren van een gelijk speelveld. Een aandachtspunt bij een uitfaseringregeling en daarmee ook een ingroei regeling is het volume leveranciers nodig hebben om het contract duurzaam rendabel op te starten. In geval van 2 leveranciers staat dit onder druk.

Marktpartij 2:

Zie de vorige vraag. Indien er vanuit de huidige uitfasering wordt gewerkt is de uiteindelijke overname na 7 jaar te overzien.

Marktpartij 3:

Het gaat niet om onze voorkeur. U heeft betaald voor een mobiliteitsgarantie die u opgeeft als u niet gaan uitfaseren. Dit leidt tot hogere kosten voor u als gemeente. Voor ons maakt het niet uit als wij uitgaan van langzaam ingroeien in het contract. Dit zorgt ervoor dat wij niet nu veel medewerkers moeten vinden maar dit ook geleidelijk gaat.

Marktpartij 4:

nee dit heeft niet onze voorkeur, een uitfaseringsregeling is administratief niet regelarm en is operationeel ineffectief voor wat betreft de uitvoering en beheer, daarmee dus geen duurzame oplossing.

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

De gemeenten overwegen een overeenkomst aan te gaan voor de duur van vijf jaar met vervolgens twee verlengingsopties van twee keer één jaar.

Vraag/vragen:

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

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Ja, een looptijd langer dan 4 jaar achten wij noodzakelijk. Wij adviseren dit om, inclusief optie jaren, op minimaal 7 jaar te zetten. Een langere termijn past bij de investeringen die een leverancier maakt en past bij de afschrijftermijn van hulpmiddelen. Bovendien brengt een langere termijn leveranciers zekerheid wat bijdraagt aan investeringen en innovatie.

Marktpartij 2:

In de eerste vraag van deze consultatie stelt u een andere termijn voor (4 jaar met 2 optie jaren), omdat u hier in beide gevallen uitgaat van 7 jaar zal de termijn bij vraag 1 een verschrijving zijn. Een lange termijn van 7 jaar zien wij graag opgedeeld in een vaste periode van 3 jaar en een wederzijdse verlengoptie van 2x 2 jaar. Hiermee is een evaluatiemoment bij de verlengoptie zodat de gevolgen van de mogelijk wijzigende marktontwikkelingen door beide partijen kunnen worden overeengekomen.

Marktpartij 3:

Ja, daar kunnen wij ons in vinden.

Marktpartij 4:

Op basis van artikel 2.140 Aanbestedingswet 2012 geldt voor raamovereenkomsten dat de raamovereenkomst een looptijd mag hebben van maximaal vier jaar, tenzij de gemeente motiveert dat een uitzondering gerechtvaardigd is en dat de overeenkomst langer mag duren. De motivatie voor een langere looptijd van vier jaar richt zich op de economische afschrijftermijn van de hulpmiddelen en/of de implementatieperiode en de met het contract gepaard gaande investeringen. Dit zien wij veel terugkomen in de aanbesteding.

Wij kunnen ons vinden in de voorgestelde looptijd zijnde "duur van vijf jaar met vervolgens twee verlengingsopties van twee keer één jaar". Advies: We gaan ervan uit dat de gemeente partnerschap en samenwerking wenst met leverancier(s) en dat een verlenging plaatsvindt op basis van wederzijds goedvinden. Hierbij een ruime opzegtermijn te hanteren zoals negen (9) maanden.

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 zij voornamelijk van mening zijn 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, wordt overwogen om 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:

Wanneer er geen waarde wordt gehecht aan het betaalbaar houden van de Wmo op lange termijn kan er gekozen worden voor een gunning op prijs. Wanneer opdrachtgever op zoek is naar een partner die investeert in innovatie (zowel procesmatig, productmatig als proposities) is gunning op prijs niet passend. Een gunning waarbij kwaliteit substantieel meeweegt ligt dan meer voor de hand.

Uitsluitend gunnen op prijs werkt prijsvechten in de hand. Dit leidt uiteindelijk tot 'a race to the bottom'. Er is dan geen prikkel (of ruimte) voor het optimaliseren van de dienstverlening. Dit komt de branche, opdrachtgevers en inwoners op korte en lange termijn niet ten goede.

Marktpartij 2:

Wij hebben bezwaar tegen het (alleen) op laagste prijs gunnen. De praktijk leert dat dit leidt tot een "race to the bottom". Voor Wmo-hulpmiddelen zijn gemeenten de enige afnemer en door het (alleen) gunnen op laagste prijs wordt de markt nog slechts één factor afgerekend bij de aanbesteding: de prijs. Het programma van eisen zal dan volledig moeten zijn in wat als uitvoer wordt verwacht, uw toekomstige verwachting voor marktontwikkeling, innovaties en besparingsmogelijkheden, enz. Helaas is in het verleden gebleken dat het (alleen) gunnen op laagste prijs dat tot verstoringen in de markt leidt wanneer, zoals bij Wmo-hulpmiddelen, gemeenten de dominante afnemers zijn. Dit remt de ontwikkelingen in de markt (prikkel voor doorontwikkelen dienstverlening, duurzaamheid, etc. vallen weg) en kan uiteindelijk ook tot faillissementen of het vertrek van partijen uit de markt leiden. Ook wanneer b.v. op 80% prijs en 20% kwaliteit wordt gegund blijft prijs de dominante gunningsfactor waarbij dezelfde verstoringen kunnen ontstaan.

Naast de genoemde bezwaren met betrekking wenselijkheid twijfelen we ook aan de juridische haalbaarheid. Graag ontvangen wij meer informatie waaruit blijkt (met verwijzing naar artikelen of jurisprudentie) dat de voorgenomen wijze van gunning is inderdaad toegestaan. Dan kunnen we dit vooraf de aanbesteding juridisch laten toetsen, waardoor de aanbestedingsprocedure zelf vlotter en soepeler verloopt

Marktpartij 3:

Wij kunnen ons hier niet in vinden. In de praktijk zijn er verschillen tussen de leveranciers, de ene levert een betere kwaliteit dan de andere. Dit kunt u uitvragen in de operationele kwaliteitseisen. Om te voorkomen dat er hier verhalen worden verteld is er nu twee maal een aanbesteding geweest waar de leverancier een forse boete moet betalen als deze niet voldoet aan hetgeen de leverancier zelf heeft opgeschreven. Mocht u besluiten toch alleen prijs te vragen (waar wij zeker ook mee kunnen leven) dan verzoeken wij u niet te werken met een ondergrens of een bovengrens en dat ook over te laten aan de markt.

Marktpartij 4:

Nee, zie onderstaande toelichting:

- 1 Wij wijzen u erop dat er wel degelijk onderscheidend vermogen is tussen de leveranciers.
- 2 Bij alleen gunnen op prijs:
- 3 Loopt u een risico dat inschrijvers mogelijk gaan 'korten' op kwaliteit om de laagste prijs te bieden.
- 4 Heeft u geen inzage in hoe leveranciers uitvoering gaan geven aan uw opdracht.
- 5 Er zijn onlangs nog publicaties in de media geweest (Nijmegen, Almere) waaruit blijkt dat er verschillen zijn in hoe eindgebruikers en opdrachtgevers de kwaliteit ervaren.
- 6 EMVI biedt een meer gebalanceerde benadering dan alleen gunnen op prijs.

4. Inleidend: Bij de gemeenten is 'SROI' als ook 'Duurzaamheid' een belangrijk onderdeel om verder door te ontwikkelen bij de (inkoop van) de diensten en leveringen voor haar inwoners.

Vraag/vragen:

- a. Voor de inzet van SROI zijn de gemeenten voornemens om vooralsnog 2% van de jaarlijkse omzet van de opdracht als eis op te nemen in het programma van eisen. 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, met als kanttekening dat u oog heeft voor bedrijven die bewezen aantoonbaar sociaal ondernemen. Een PSO-certificaat kan hierbij ondersteunend werken. Als eis (bijvoorbeeld een bepaalde trede) en/of korting op basis van trede. Hiermee stimuleert u sociaal ondernemen effectiever, daar PSO erop toeziet dat sociaal ondernemen in de gehele bedrijfsvoering wordt doorgevoerd en niet uitsluitend op (deel-)opdrachten van de inschrijver.

Marktpartij 2:

Een eis van 2% is gebruikelijk. Wel zien wij steeds vaker vrijstelling van de SROI eis indien de inschrijver beschikt over een PSO certificering op trede 3. Hierbij vervalt aan zowel de zijde van de gemeente als opdrachtgever een administratieve last terwijl de doelstellingen wel worden behaald.

Marktpartij 3:

Prima. Graag zouden we wel zien dat de PSO ladder (structureel inzetten van medewerkers met afstand tot de arbeidsmarkt) korting geeft op de SROI verplichting.

Marktpartij 4:

Ja, met dien verstande dat partijen met een PSO certificering (trede 1,2 of 3) zich aanwijsbaar inzetten voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en partijen hebben dit verankerd in hun bedrijfsvoering. Het is gebruikelijk dat ondernemingen die over een PSO keurmerk beschikken daarmee kunnen aantonen aan de Social Return eis te voldoen.

Zoals volgende staffel: PSO trede 1: 0% voldaan, PSO trede 2: 50% voldaan
PSO trede 3 100%. Voor een administratief regelarme uitvoering adviseren wij u deze certificering op te nemen incl. staffel in de aanbesteding.

- b.** Inleidend: Voor de inzet van Duurzaamheid zijn de 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 wat betreft duurzaamheid wordt geëist dat:
- Opdrachtnemer bij aanvang van de overeenkomst minimaal zal voldoen aan de richtlijn Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD);
 - Opdrachtnemer voor deze opdracht op uiterlijk op 1 mei 2030 al haar in te zetten adviseurs, afleveraars en servicemonteurs, zich verplaatsen in elektrische voertuigen? Zo nee, wat is volgens u wel haalbaar voor uw organisatie?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Ja

Marktpartij 2:

Wij kunnen ons gedeeltelijk vinden in deze eis.

Wel zien wij graag opgenomen dat u toeziet op de borging hiervan. De eis dat in 2030 elektrisch gereden moet worden is een eis die pas richting het einde van de overeenkomst hoeft te worden ingevuld. Hiermee wordt de eis bij aanvang en voor het grootste deel tijdens de uitvoer niet relevant. Bovendien worden door alleen minimale eisen voor te schrijven wellicht kansen gemist om de klimaatdoelstelling van Parijs en de EU-ambities voor een circulaire economie te behalen.

Dit is juist waarom in de meeste aanbestedingen die zijn gepubliceerd een kwaliteitscriterium Duurzaamheid wordt uitgevraagd als één van de onderscheidende elementen.

Marktpartij 3:
Dit is haalbaar.

Marktpartij 4:
De algemene ontwikkelingen zoals de CSRD-richtlijnen geven 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. We doen graag een toelichting in de bijeenkomst van vrijdag 13 september.

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.

5. Inleidend: Het aantal gebruikers dat een hulpmiddel niet kan stallen neemt toe. Dit maakt dat wij vooralsnog extra categorieën op willen nemen voor, scootmobielen en driewielfietsen die niet gestald kunnen worden.

Vraag/vragen:

Kunt u zich daarin vinden? Zo nee, waarom niet? Of heeft u wellicht een andere oplossing voor het stallingsvraagstuk?

Antwoorden:

Marktpartij 1:
Scootmobielen en driewielfietsen die niet gestald kunnen worden zullen ergens ruimte in beslag nemen. Wanneer u voor ogen heeft dat deze middelen buiten op straat, niet beschermt tegen regen worden 'gestald' dient u er rekening mee te houden dat onderhoudskosten, toenemende slijtagekosten, schadekosten als gevolg van molest en diefstal een groter onderdeel van de (kost-)prijs zullen vormen.
Buiten laden van elektrische middelen moet mogelijk zijn (voorwaarde), en er zal een afspraak gemaakt moeten worden over de wijze waarop deze middelen met een extra slot en muuranker beveiligd kunnen worden tegen diefstal.

Alternatieven in de vorm van duurzame oplossingen hebben altijd de voorkeur, zoals bijvoorbeeld ook het delen van hulpmiddelen.

Marktpartij 2:

De gemeente Utrecht heeft als optie dat deze worden geleverd met slot en hoes en met een opslag van 20% op de categorieprijs van de wel te stallen hulpmiddelen. Dit werkt omdat de gemeente de tarieven heeft vastgesteld (meerdere leveranciers met vastgestelde prijs). Andere oplossingen zouden wij graag in een kwaliteitsstuk willen beschrijven, ook hierin kunnen wij onderscheidend zijn.

Marktpartij 3:

Dit zien wij bij meer gemeenten. Wij verwijzen graag naar de gemeente Utrecht. Deze betaalt 20% boven het reguliere tarief voor een hoes en een slot aan de muur en omdat deze middelen minder lang meegaan.

Marktpartij 4:

Stalling valt onder woningaanpassing is “nagelvast” en niet “lichaamsgebonden”. We zijn van mening dat dit niet valt onder de aanbesteding Wmo Hulpmiddelen. Het buiten stallen van vervoersvoorzieningen (zoals scootmobiel, fietsen) zonder geconditioneerde omstandigheden (zoals afsluitbaar en droog) heeft niet onze voorkeur. De afschrijving van de hulpmiddelen gaat sneller (afname technische levensduur) en ook hebben we ervaring dat dergelijke voorzieningen meer storingen kennen. Voor een tijdelijke oplossing zoals buiten stallen met hoes is ons advies om een afspraak te maken in de vorm van een opslagtarief.

6. Inleidend: Vanuit de handreiking Hulpmiddelen (<https://vng.nl/sites/default/files/2022-08/Handreiking-inkoop-hulpmiddelen.pdf>) wordt geadviseerd een indexering op basis van 70% CBS prijsindex en 30% OVA aan te houden.

Vraag/vragen:

- a. Is het juist dat met CBS prijsindex wordt bedoeld de ‘CPI-index voor alle bestedingen’

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Ja

Marktpartij 2:

Dat is juist (vergelijkbaar met de huidige CPI index regeling), waarbij vooraf ook wordt bepaald welk maandcijfer (b.v. september) hieraan ten grondslag ligt.

Marktpartij 3:

Ja dat klopt.

Marktpartij 4:

Antwoord: Voor zover wij kunnen beoordelen wordt de CBS prijsindex CPI “alle bestedingen” (<https://www.cbs.nl/nl-nl/cijfers/detail/83131NED>) toegepast.

Bestedingscategorieën : 000000 Alle bestedingen			
Perioden	CPI (2015 = 100)	CPI afgeleid (2015 = 100)	Jaarmutatie CPI (%)
2023 mei	126,26	125,37	6,1
2023 juni	125,83	124,88	5,7
2023 juli	127,13	125,85	4,6
2023 augustus	127,70	126,38	3,0
2023 september	127,16	125,85	0,2
2023 oktober	127,73	126,42	-0,4
2023 november	126,40	125,08	1,6
2023 december	126,45	125,13	1,2
2023	126,09	124,98	3,8
2024 januari	127,11	125,25	3,2
2024 februari	127,95	126,07	2,8
2024 maart	128,58	126,69	3,1
2024 april	129,42	127,52	2,7
2024 mei	129,69	127,79	2,7
2024 juni	129,91	127,53	3,2
2024 juli*	131,85	129,29	3,7
2024 augustus*			3,6

Bron: CBS.

b. Zoals u wellicht weet wordt de OVA-index medio Maart/April van ieder jaar definitief vastgesteld. Heeft het in de zin uw voorkeur om:

- (pas) in mei van ieder jaar te indexering met de definitieve OVA-index van dat jaar, of:
- In januari van ieder jaar te indexeren met de dan reeds bekende voorlopige OVA-index voor het komende jaar?

Wat heeft uw voorkeur? Of heeft u een ander voorstel?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

In januari van ieder jaar te indexeren met de dan reeds bekende voorlopige OVA-index voor het komende jaar.

Marktpartij 2:

Onze voorkeur gaat uit van indexatie met het voorlopige cijfer. Eventueel met een correctie van het verschil tussen voorlopig en definitief bij het volgende indexatie moment.

Marktpartij 3:

Graag indexeren in januari met de voorlopige index.

Marktpartij 4:

Het heeft de voorkeur om administratief regelarm in te richten. De meeste indexeringen vinden plaats per 1 januari. Uitgaande van uw startdatum (1 mei 2025) heeft het onze voorkeur dat u indexeert per 1-1-2026.

De NZA OVA-index wordt in de gezondheidszorg toegepast op basis van verrekening van voorlopige en het definitief vastgestelde index percentage.

Voorbeeld De opdrachtnemer heeft het recht om de tarieven jaarlijks op 1 januari van ieder jaar, voor het eerst vanaf 1 januari 2026, aan te passen op basis van:

- o 70% van de door het CBS bekend gemaakte prijsindex CPI “alle bestedingen”

(<https://www.cbs.nl/nl-nl/cijfers/detail/83131NED>) . Deze index is gebaseerd op het jaar lopend van september tot september voorafgaand aan 1 januari van dat jaar.

- o 30% van de voorlopige OVA-index (T) zoals in oktober kenbaar

gemaakt(<https://www.nza.nl/onderwerpen/prijsindexcijfers>) voorafgaand aan 1 januari van dat jaar. In het opvolgende jaar wordt vervolgens op 1 januari, (alsnog) het verschil tussen de (voor 30%) toegepaste voorlopige OVA-index (T) en de definitieve OVA-index (deze wordt rond maart/ april van ieder jaar definitief vastgesteld) verrekend in het dan geldende tarieven (T+1).

- o De indexering wordt uiterlijk 15 november voorafgaand aan 1 januari van dat jaar doorgegeven aan de Opdrachtgever. Dit voorstel wordt uiterlijk 1 december door Opdrachtgever geaccordeerd.

7. Inleidend: De gemeenten zijn voornemens de volgende uitvoeringsvoorwaarde op te nemen:

“Opdrachtnemer communiceert met de inwoner op een voor de inwoner begrijpelijke en toegankelijke wijze op basis van eenvoudig Nederlands, taalniveau B1 (zie: <http://www.uvatalen.nl/site/page.php?contentID=9149>). Indien opdrachtnemer richting de inwoners van opdrachtgever personeel in wenst te zetten welke de Nederlandse taal nog niet machtig is, stemt opdrachtnemer dit te allen tijde eerst af met opdrachtgever.”

Vraag/vragen:

Sluit dit aan bij uw mogelijkheden. Waarom wel/ waarom niet?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Het is in toenemende mate uitdagend om vakbekwaam personeel aan te trekken. De hulpmiddelen markt is geen financieel aantrekkelijke markt voor technisch geschoold personeel. In combinatie met een mogelijke gunning op uitsluitend prijs en de bijhorende negatieve effecten, kan dit ook doorwerken in de eisen die redelijkerwijs gesteld aan de uitvoering kunnen worden.

Marktpartij 2:

Dit sluit aan en is gebruikelijk in andere aanbestedingen.

Marktpartij 3:

Wat ons betreft sluit het niveau aan bij de mogelijkheden. Het inzetten van personeel dat de Nederlandse taal niet machtig is is wat ons betreft geen optie. Dit past niet bij onze doelgroep en leidt tot problemen. Wij zouden dit wel voor interne functies doen maar niet voor personeel dat contact heeft met de client.

Marktpartij 4:

Dit voornemen sluit aan bij de behoeften van de eindgebruikers. Wij zien geen issues.

8. Inleidend: De gemeenten zijn voornemens de volgende uitvoeringsvoorwaarde op te nemen:

“Opdrachtnemer onderneemt Maatschappelijk verantwoord. Dit is aantoonbaar in de bedrijfsvoering geïmplementeerd via een maatschappelijk jaarverslag (CSRD-verslag of vergelijkbaar).”

Vraag/vragen:

Voorziet het CSRD-verslag door uw organisatie op te stellen voldoende in de eis om aan te tonen dat uw organisatie maatschappelijk verantwoord onderneemt? Zo niet wat stelt u dan voor?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Ja.

Marktpartij 2:

Dit lijkt ons in beginsel voldoende, echter ook hier de vraag hoe u als gemeente bij de gunning al toeziet op de uitvoering hiervan. Daarnaast zijn de doelstelling tussen de verschillende vraagstukken bij inschrijvers anders. Hogere doelstellingen leidt tot meer MVO, maar biedt geen voordeel bij inschrijving. Overigens hoeven hogere MVO-doelstellingen niet automatisch te leiden tot hogere tarieven, veel hangt af van de keuzes die inschrijvers maken. Dit kunt u prima wegen in een kwaliteitscriterium.

Marktpartij 3:

Zeker daar voldoet het aan.

Marktpartij 4:

Conform de richtlijn rapporteren organisaties over de impact op de mens en op het klimaat. De richtlijn is bedoeld om voor meer transparantie over en betere kwaliteit van duurzaamheidsinformatie te zorgen.

9. Inleidend: De gemeenten wensen graag gebruik te maken van de Portal van uw organisatie bij de communicatie? Is het voor uw organisatie ook mogelijk om de inwoner gebruik te laten maken van uw Portal?

Vraag/vragen:

Hoe kunnen de gemeenteconsulenten uw Portal idealiter gebruiken?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Wanneer u voornemens bent om te gunnen op laagste prijs, zijn wij geen voorstander van het toevoegen elementen boven op de basisdienstverlening. Wanneer u bijvoorbeeld een portal voor uw inwoner waardevol acht, adviseren wij u hier een gunningscriterium van te maken en de te behalen kwaliteitsscore substantieel mee te wegen.

Marktpartij 2:

Wij combineren dit met het iWmo gebruik, waarbij het portal u de gelegenheid biedt om documenten te uploaden die u niet via het iWmo berichtenverkeer kunt verzenden. Daarnaast biedt het u inzage in de status per inwoner van de hulpmiddelen en opdrachten die lopen.

Marktpartij 3:

De client kan gebruik maken van een portal. Daarin ziet deze bij een nieuwe aanvraag de status van zijn hulpmiddel en daarna welke hulpmiddelen de client heeft. Vanaf volgend jaar 2025 kan de client zowel via de portal als via de app zelf ook een serviceverzoek plannen.

Marktpartij 4:

Het gebruikersvriendelijke en gedetailleerde portaal is toegankelijk met een gebruikersnaam/wachtwoord combinatie. Hierdoor heeft u vanaf start contract altijd een actueel beeld van de dienstverlening. Met als voordeel voor partijen dat we zaken niet onnodig dubbel doen of vragen. Indien gewenst zal vanaf start contract ook een clientportal beschikbaar zijn. Door onze NEN 7510 en ISO 27001 certificaten is informatiebeveiliging en veilige communicatie binnen de AVG kaders geborgd.

Nog een vraag toevoegen over de proefplaatsing in een huurconstructie?

10. Hoe staat u er tegenover als de gemeenten twee leveranciers contracteren? Wat heeft uw voorkeur en waarom?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Zie ook vraag 1a en 1b. Bij twee leveranciers voegt u keuze voor uw inwoners toe. Dit juichen we van harte toe. Aandachtspunt hierbij is hier de wijze waarop u deze keuze vormgeeft. Het is onze ervaring dat een passieve klantkeuze beter aansluit bij inwoners, opdrachtgevers en opdrachtnemers. Een evenredige verdeling van niet-kiezende klanten is voor de stabiliteit van de dienstverlening van beide leveranciers wenselijk.

Marktpartij 2:

De huidige overeenkomst Zeist e.o. heeft nu ook twee leveranciers. Wij vinden het prima om dit te continueren. Het zou daarbij wel goed zijn voor de vereenvoudiging dat de gemeente een gelijk tarief hanteert voor beide inschrijvers.

Marktpartij 3:

Wij zijn een groot voorstander van twee of meer leveranciers. Dit zorgt ervoor dat de gemeente minder kwetsbaar is bij problemen bij/met een leverancier. Daarnaast geeft u de client een keuze. Dit zorgt ervoor dat er ook gedurende het contract een concurrentie is tussen de leveranciers. Dit komt ten goede aan de tevredenheid van zowel de client als de gemeente.

Marktpartij 4:

Twee leveranciers is prima. De VNG handreiking inkoop is hierover vrij uitgesproken. Steeds meer gemeenten kiezen meer dan één leverancier. Een belangrijke reden om te kiezen voor meer dan één leverancier, is het bieden van keuzevrijheid aan de cliënt. Het is overigens ook van belang voor meer dan één leverancier te kiezen om leveringsproblemen te voorkomen, mocht een leverancier niet meer kunnen of mogen leveren (bijvoorbeeld door faillissement). Twee of meer leveranciers dient dan ook het uitgangspunt te zijn bij de inkoop van hulpmiddelen. Het spreekt voor zich dat met een goede procedure de keuzevrijheid van cliënten ook groter is.

11. Hoe kijkt u aan tegen deelmobiliteit en hoe kunt u als leverancier hier aan meewerken? Denk aan scootmobielpool/ tilliftenpool/ duofietsen)

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Wanneer u voornemens bent om te gunnen op laagste prijs, zijn wij geen voorstander van het toevoegen elementen boven op de basisdienstverlening. Wanneer u bijvoorbeeld deelmobiliteit waardevol acht, adviseren wij u hier een gunningscriterium van te maken en de te behalen kwaliteitsscore substantieel mee te wegen.

Marktpartij 2:

Wij zien in veel aanbestedingen deelmobiliteit als kwaliteitscriterium terugkomen. Dit kan werken maar dan zien wij dat graag als losse categorie/ separaat perceel opgenomen. We bieden hiervoor meerdere oplossingen. Hou er rekening mee dat

deelmobiliteit veel extra kosten kent per hulpmiddel (ICT-reserveringssysteem; onderhoud door andersoortig gebruik e.d.). De daadwerkelijke inzet (aantal hulpmiddelen) kan wel afnemen.

Deze vraag geeft aan dat er onderscheidend vermogen ligt tussen de inschrijvingen en wij zien dit dan ook graag terug als kwaliteitscriterium.

Marktpartij 3:

Hier kunnen wij aan meewerken. De mogelijkheden zijn wel beperkt, de concentratie van gebruikers van hetzelfde middel binnen een straal van 300 meter dient hoog te zijn. Hier gelden wel andere eisen voor aan zowel het middel als de omgeving en dus ook een andere prijs. U dient vooral zelf scherp te motiveren welke eisen u stelt (wel of niet reserveringssysteem e.d.). U kunt er ook voor kiezen om in de aanbesteding alleen op te nemen dat er een pilot gaat lopen in het begin van het contract en dat u naar aanleiding daarvan verdere acties in gang gaat zetten. Dit is ook goed mogelijk als u voor meerdere leveranciers heeft.

Marktpartij 4:

Deelmobiliteit en duurzaamheid vragen om slimme keuzes op het gebied van mobiliteit en ruimtegebruik. Het aanbieden van deel scootmobielen zorgt voor een extra mobiliteitskeuze naast het bestaande aanbod (maatwerkvoorzieningen). Het kan bijvoorbeeld als tussenstap dienen voordat iemand een eigen scootmobiel krijgt.

- Ruimte geven door ruimte te maken: Gedeeld gebruik van scootmobielen reduceert het ruimtegebruik dat nodig is voor stalling, met name op woonzorglocaties. Dit draagt bovendien bij aan de (brand)veiligheid;
- Meer schone en actieve verplaatsingen: Een scootmobiel houdt mensen met een beperking mobiel. Door de beschikbaarheid te vergroten wordt de drempel verlaagd om er gebruik van te maken. Mobiliteit draagt bij aan de maatschappelijke participatie van mensen met een beperking.
- Scootmobielen zijn bovendien een schone vorm van vervoer. Men hoeft daardoor minder vaak een beroep te doen op de (benzine) auto van mensen uit het eigen netwerk;
- Laagdrempelige beschikbaarheid voorkomt vervoersarmoede.

Graag delen wij onze kennis en ervaring om de gemeente te ontzorgen door het opzetten van scootmobielpools. Gebruikersgemak en administratieve eenvoud zijn hierbij onze uitgangspunten. We lichten graag een en ander toe in de offerte.

12. Inleidend: De gemeenten zijn voornemens de volgende passage op te nemen over (ook) proefplaatsingen:

“Opdrachtgever schakelt voor de indicatiestelling een eigen of derde deskundige in. Deze adviseert en bepaalt (op basis van de geldende gemeentelijke regels en afspraken) of aanvrager/inwoner voor een hulpmiddel in aanmerking komt. Wanneer dat het geval is:

- *ontvangt de inwoner een beschikking en verstrekt Opdrachtgever aan Opdrachtnemer tegen het all-in eenheidstarief een ‘opdracht tot levering inclusief selectie, passing en rijlessen (indien noodzakelijk)’, of;*

- *verstrekt opdrachtgever aan opdrachtnemer tegen het all-in eenheidstarief een 'opdracht tot selectie en passing' en wordt er uitvoer gegeven aan een proefplaatsing en/of proefles(sen) (zie verder ook hieronder 1.4.6). Opdrachtnemer zorgt daarbij voor het beschikbaar stellen van hulpmiddelen. Opdrachtnemer en Opdrachtgever stemmen samen vast hoe lang passen noodzakelijk is en geven ondersteuning door ter zake deskundig personeel. Op basis van de selectie en passing, maakt Opdrachtgever voor inwoner een beschikking en geeft Opdrachtgever aan Opdrachtnemer (indien de passing dat uitwijst) 'opdracht tot levering'."*

Vraag/vragen:

Kunt u zich vinden in deze passage? Zo nee, waarom niet?

Antwoorden:

Marktpartij 1:

Ja, mits de opdracht voor selectie en passing wordt ingezet voor het verstrekken van een juiste opdracht op basis van een functioneel programma van eisen. Bij twijfel over het tot stand komen van de juiste categorie akkoord.

Marktpartij 2:

Uw eis laat veel interpretatie toe. Een proefplaatsing zal alleen dan nodig zijn indien gereede twijfel bestaat of er een goede indicatie kan worden gegeven. Zoals het nu is beschreven is er geen drempel. Wij zien in de praktijk dat er veel wisselingen zijn bij Wmo-consulenten en dat hiermee helaas ook een stukje ervaring met hulpmiddelen verloren gaat. Het gevolg is dat er sneller naar een proefplaatsing wordt uitgeweken. Een hulpmiddel in proefplaatsing kost geld (voorraadartikel en extra (administratieve) handelingen).

In de eis is ook geen maximale termijn van de proefplaatsing opgenomen, gebruikelijk is een termijn van maximaal 2 weken.

Marktpartij 3:

Graag zouden we zien dat er nog aan toegevoegd wordt dat dit bij uitzondering ingezet wordt en dat de maximum termijn voor een proefplaatsing 2 weken is.

Marktpartij 4:

Ten aanzien van de proefplaatsingen hebben wij enkele kanttekeningen:

1. **Tijdsinvestering:** Een proefplaatsing kan tijd kosten, zowel voor het verkrijgen en testen van het hulpmiddel als voor het regelen van mogelijke aanpassingen of het zoeken naar alternatieven. Onze voorkeur is om Functiegericht indiceren te hanteren waarmee cliënten een passende oplossing krijgen aangeboden.
2. **Tijdelijke oplossing:** Een proefplaatsing is vaak tijdelijk, waarbij het belangrijk is om afspraken te maken over administratief regelarm inrichten dat een hulpmiddel na gebleken tevredenheid van partijen kan blijven staan.

3. **Eventuele kosten:** Proefplaatsingen zijn niet gratis en leveranciers maken daarbij kosten, indien de proefplaatsing succesvol is zou de huur in moeten gaan op datum van de levering van de proefplaatsing. Met dien verstande bij de leverancier die de proefplaatsing heeft verzorgd.
4. **Psychologische impact:** Als een hulpmiddel niet bevalt, kan dit teleurstelling of frustratie veroorzaken bij de gebruiker, wat invloed kan hebben op de motivatie om een ander hulpmiddel te proberen. Het is dus belangrijk dat proefplaatsingen op basis van een reële en realistische afweging worden gemaakt.