

Marktconsultatieverslag hulpmiddelen Wmo 2025 e.v. Lelystad

Mei 2024

Achtergrondinformatie

Beleidsvisie

De gemeente Lelystad gaat uit van de eigen kracht van Inwoners en de samenkracht van Inwoners onderling en stimuleren en ondersteunen dit. In de ondersteuning wordt uitgegaan van mogelijkheden in plaats van beperkingen van inwoners. Daarbij staat niet de beperking centraal, maar het functioneren, de veerkracht en de eigen regie van de inwoner. De ondersteuning richt zich op veerkracht van de inwoner en op wat zijn leven betekenisvol maakt. Dit draagt bij aan het vermogen van mensen om met de fysieke, emotionele en sociale uitdagingen in het leven om te gaan en zoveel mogelijk zelf de regie te voeren over hun welbevinden. Daarmee wordt uitvoering gegeven aan het werken volgens de principes van positieve gezondheid.

Wat is hulpmiddelen:

Een inwoner van Gemeente Lelystad komt in aanmerking voor een maatwerkvoorziening ter ondersteuning van zijn [zelfredzaamheid](#) en [participatie](#), wanneer hij in verband met een [beperking](#) niet op eigen kracht voldoende zelfredzaam is of in staat is tot participatie.

In dit geval gaat het om het leveren van de diensten en benodigde hulpmiddelen om een inwoner te ondersteunen in zijn eigen regie (binnen -en buitenshuis).

Visie op hulpmiddelen

Om ervoor te zorgen dat iedereen kan meedoen aan de maatschappij en zoveel mogelijk zelfstandig kan blijven, dienen er soms hulpmiddelen verstrekt te worden. Deze hulpmiddelen ondersteunen de inwoner in zijn zelfredzaamheid door mobiel te blijven en daarmee kan blijven participeren.

	Contract en procedure gerelateerde vragen
Vraag	Gemeente Lelystad is voornemens om de opdracht Wmo hulpmiddelen als Open House uit te zetten. Wat is hierop uw visie en welke adviezen geeft u hieromtrent mee?
Antwoord	<ul style="list-style-type: none"> • Een open house past naar onze mening uitstekend bij de ontwikkeling van toenemende keuzevrijheid voor de cliënt. Met meerdere (bijvoorbeeld vier) leveranciers valt er echt iets te kiezen voor uw inwoners. Het zorgt ook voor een extra dynamiek in de uitvoering van de samenwerking door de leveranciers. Daarnaast is het een laagdrempelige en administratief eenvoudiger wijze van inkopen. Wij adviseren u om zoveel mogelijk aan te sluiten bij de adviezen uit de Handreiking inkoop hulpmiddelen van de VNG. • Wij zien dit de laatste tijd vaker gebeuren en zien daar geen probleem in. Hoewel de omvang van de overeenkomst relatief gering is voor de uitvoer met 4 leveranciers. De verdeling van de klanten mag bij een Open House model alleen middels een uitvraag aan de cliënt, deze dient daarbij een keuze te maken voor een leverancier.

	<p>Om een Open House uit te voeren dient u als aanbestedende dienst ook de tarieven vast te stellen die u wenst te hanteren. Om marktconforme tarieven te krijgen is het raadzaam deze op te vragen in een aparte marktconsultatie.</p> <ul style="list-style-type: none"> • De mogelijke risico's zijn beperkt en richten zich met name op de uitdaging om het vereiste volume te realiseren wanneer het contract wordt gevuld met verschillende leveranciers. Als de kritieke ondergrens niet wordt bereikt, kunnen operationele kosten de opbrengsten overschaduwden, wat de algehele dienstverlening in gevaar kan brengen. Als een beheersmaatregel raden we aan om aanvullend een tariefconsultatie uit te voeren tbv tevoren vastgestelde prijzen. Dit zorgt ervoor dat u zich ervan verzekert dat het contract wordt afgesloten tegen realistische prijzen in de markt. Omdat leverancier 'slechts' hoeven te voldoen aan de selectiecriteria ontvangt u geen kwalitatief onderscheidende offerte. Hiermee laat u de leverancier vrij in hoeverre zij investeren in de dienstverlening ten gunste van klanttevredenheid ter bevordering van klantkeuze. Ook wordt (contract-)innovatie niet gestimuleerd. De investering in innovatie zien wij noodzakelijk om de wmo ook in de toekomst betaalbaar te houden. Hiervoor zijn op (midden-)lange termijn aanpassingen nodig, waar wij nu al stappen in zetten. Wij adviseren een (minimale) kwalitatieve uitvraag zodat u zich kunt verzekeren van een leverancier die met u meedenkt en wilt investering in de toekomst • Open House is een goed passende inkoopvariant voor Wmo-hulpmiddelen. Landelijk zijn slechts 4 leveranciers actief, zodat het aantal contactpartijen voor u beperkt blijft. Ons advies is om de vrije klantkeuze (voorwaarde om de Open House procedure te kunnen volgen) de juiste aandacht te geven. Door de resultaten beschikbaar te stellen van één onafhankelijk klanttevredenheidsonderzoek (KTO) voor alle 4 de leveranciers, kunnen uw inwoners een weloverwogen keuze maken voor hun aanbieder. Dit KTO helpt tevens om de leveranciers scherp te houden, zij zullen een stapje extra zetten om voorkeursleverancier voor uw inwoners te zijn.
Vraag	<p>Welke looptijd voor de overeenkomst stelt u zelf voor binnen de Open House? Hoeveel (en met welke duur) verlengingen ziet u hierbij voor zich?</p>
Antwoord	<ul style="list-style-type: none"> • We sluiten ons aan bij de adviezen op pagina 10 en 11 van de VNG handreiking inkoop hulpmiddelen. <ul style="list-style-type: none"> - Looptijd; Vaak wordt een looptijd van zeven of acht jaar gehanteerd, met onderliggende praktijkvarianten van 3 jaar vast en 2 x 2 optiejaar of 4 jaar vast en 3 x 1 optiejaar. 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. - In- en uitstappen; Van belang is of u, zoals gebruikelijk bij Open House, deelnemers de gelegenheid biedt om in- of uit te stappen. In dat geval zou u ook voor een langere looptijd kunnen kiezen.

	<ul style="list-style-type: none"> - Het opnemen van een ruime opzegtermijn; Er is minimaal negen maanden minimaal nodig om een nieuwe inkoopprocedure uit te zetten en een nieuw contract te implementeren. Aangezien de gemeente hulpmiddelen met een verschillende levensduur verstrekt gedurende de looptijd van een contract, moet de gemeente rekening houden met overdracht van hulpmiddelen naar een andere leverancier wanneer het contract eindigt. • Momenteel is het gebruikelijk om overeenkomsten aan te gaan van 6 tot 8 jaar. In de regel zien we daarbij dat de eerste helft van de overeenkomst daarbij vast staat en dat dit wordt aangevuld met 2 á 3 verlengopties. Als voorbeeld 6 jaar; 3 jaar vast en dan een verlengoptie van bv. 3x 1 jaar. • 4 jaar vast en 2x2 jaar optie. Wij wijzen u er voor de zekerheid op dat u deze contractduur (aanbestedingswet) moet motiveren in uw bestek. • Het is voor alle contractvormen (dus ook Open House) gangbaar om te kiezen voor een lange looptijd van de overeenkomsten, bijvoorbeeld 4 jaar + 2 x 2 jaar optioneel. Dit biedt rust voor u als gemeente, uw inwoners en de leveranciers. Ook biedt het de leveranciers de mogelijkheid om hun forse investeringen over een langere periode terug te verdienen
Vraag	<p>Gemeente Lelystad is voornemens om middels een huurconstructie in te kopen. Wat is uw visie hierop?</p>
Antwoord	<ul style="list-style-type: none"> • Wij vinden dit een goede constructie. Wij sluiten ons aan bij de VNG handreiking inkoop, waarin het volgende is te lezen: <ul style="list-style-type: none"> - Huren; Een voordeel van huren ten opzichte van kopen is dat de gemeente niet meer verantwoordelijk is voor het beheer van de hulpmiddelen. Daarnaast is het uitgavenpatroon voor de gemeente minder grillig door de constantere huurprijzen. De gemeente ziet zich niet meer geconfronteerd met plotseling benodigde hoge uitgaven voor één of meer complexe en dure hulpmiddelen. - Beleidswijzigingen zijn in een huurconstructie met geringere consequenties voor de gemeente door te voeren: het uitstaande bestand is immers niet in eigendom van de gemeente. Een nadeel van huren ten opzichte van kopen is dat de gemeente minder flexibel kan omgaan met de hulpmiddelen, omdat de hulpmiddelen eigendom zijn van de leverancier. Het effect hiervan is dat bij overdracht van een contract de nieuwe leverancier het bestand moet kopen van de latende leverancier, dan wel deze moet onderbrengen in een uitfaseringsconstructie voor overname. Middelen die nog uitstaan, zijn dan later over te nemen. - Tussentijds wisselen door cliënt Inmiddels is de markt gewend aan samenwerking in overeenkomsten met keuzevrijheid voor de cliënt en meer dan één leverancier. Onderling regelen leveranciers een zorgeloze en administratief regelarme overgang van de hulpmiddelen. • Wij kunnen hier prima mee werken en zien daar geen probleem in. Wel dient u rekening te houden dat bij de herverdeling van de klanten er een overname van hulpmiddelen zal plaats moeten vinden tussen de inschrijvers onderling. De overnamebepaling moet daarbij goed worden vastgelegd, rekening houdend met de eventuele huidige overname regeling. Deze investering maakt ook dat de looptijd van een overeenkomst langer moet doorlopen (zie vorige vraag). Herverdeling van klanten kan enige onrust geven. Dit lichten we graag persoonlijk toe. • Onze dienstverlening is optimaal ingericht voor huurconstructies. Dit geeft

	<p>administratieve vereenvoudiging, financiële voorspelbaarheid en flexibiliteit in herverstreking. Bovendien bevordert huur als financieringsvorm innovatie op productniveau. Een leverancier zal immers eerder investeren in middelen die bij hem in eigendom blijven. We wijzen u er ook op dat er voor koop geen standaard is voor berichtenverkeer.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Een huurconstructie is goed uitvoerbaar. Wel is het van belang om de verdeling van het huidige park bij de start van de nieuwe overeenkomst goed vast te leggen. Scenario's waar wij ons in kunnen vinden, zijn: Evenredige verdeling van het bestaande park over alle 4 de leveranciers, die hun deel waar van toepassing overnemen tegen de standaardbepalingen van het verhuisconvenant. <ul style="list-style-type: none"> • Als het huidige contract al een eindregeling kent met overnamevoorwaarden die afwijken van het verhuisconvenant (lager kortingspercentage op BCP), is ook ingroei vanaf nul (geen initiële overname) voor ons een optie
Vraag	<p>Gemeente Lelystad hanteert op dit moment bijgaande productenlijst. Heeft u aanvullende suggesties t.a.v. deze productenlijst (en zo ja, met welke reden?)</p>
Antwoord	<ul style="list-style-type: none"> • We adviseren gemeente Lelystad om de productenlijst op onderdelen aan te passen. De indeling tussen bijvoorbeeld eenvoudig en complex in het productassortiment maakt het mogelijk voor de gemeente om doelmatig financiële en operationele inkoopvoorwaarden af te spreken op basis van deze indeling. (Zie ook de VNG handreiking Inkoop Hulpmiddelen pagina 12 en 21) Hierbij moet worden gedacht aan: <ul style="list-style-type: none"> - Tweewiel fiets zonder elektrische ondersteuning - Tweewiel fiets met elektrische ondersteuning - Tandem zonder elektrische ondersteuning - Tandem met elektrische ondersteuning - Douche en Toiletstoelen eenvoudig - Douche en Toiletstoelen complex - Scootmobielen standaard - Scootmobielen extra geveerd • Categorie 20 en 04B lijken hetzelfde. Graag splitsen van de categorieën 04A/ 04D omdat de prijsverschillen onderling behoorlijk uit elkaar liggen. Toevoegen separate categorie Orthese, bij voorkeur als koopmiddel. Een overweging kan zijn om ook de plafondliften toe te gaan voegen binnen de categorieën. Door het steeds langer zelfstandig thuis 'moeten' blijven wonen zijn plafondliften een zeer passende mogelijkheid binnen het zelfredzaam kunnen functioneren. Daarnaast werkt dit ruimtebesparend in de stalling en voorkomt u mogelijk stallingsproblematiek bij appartementencomplexen (stalling op de gang in relatie tot de veiligheidsrisico's). • De lijst is goed volledig. De volgende zaken zijn bijkomend relevant om nu weer even bij stil te staan: <ul style="list-style-type: none"> ○ 1. In de groep duw-kantel zien we steeds vaker deze stoel met geïntegreerde duwondersteuning. Het verdient de voorkeur er een aparte categorie van te maken gezien de prijstelling en vanuit administratief oogpunt (geen samengestelde categorieën) ○ 2. Daar waar nu nog wel eens discussie kan bestaan over de afbakening tussen de categorieën zou een aanpassing aan de functionele beschrijving van de categorie kunnen helpen of een verduidelijking vanuit de indeling van het huidige uitstaande assortiment

	<ul style="list-style-type: none"> ○ 3. Welke dekkingspercentages (functioneel en prijs) zijn van toepassing op de categorieën? De gehanteerde percentages gaan bepalen met welk risicoopslag leveranciers gaan werken mbt de aangeboden prijzen (Voorbeeld: als exoten ook in de categorie ondergebracht worden zal dit prijsopdrijvend werken) dus ruimte voor een aparte categorie (zoals die er nu ook is) is in onze ogen handig • Het algemene beeld van de categorieën is duidelijk en volledig. Hiermee kunnen we uit de voeten. We hebben wel een aantal tips om in de categorieën kleine wijzigingen aan te brengen die beter aansluiten bij de praktijk: - Categorie 04C kan worden opgesplitst in een categorie met ondersteuning voor begeleider en een categorie met ondersteuning voor de 'inzittende'. Het prijsverschil tussen deze twee is vrij groot en opsplitsen resulteert in meer reële tarieven. - Categorie 04D kan worden opgedeeld in een categorie buggy's en een categorie duwwandelwagens. Ook hieraan ligt een groot prijsverschil ten grondslag - Categorie 06A/06B zouden ingericht kunnen worden op scootmobiel standaard en scootmobiel geveerd, waarbij 'scootmobiel standaard' alle modellen tot 15 km/h betreffen. De geveerde scootmobielen zijn verhoudingsgewijs veel duurder. - Categorie 07E – inzet van tweewielfietsen is steeds minder gebruikelijk in de markt en deze categorie zou kunnen vervallen
	Financieel gerelateerde vragen
Vraag	Met een Open House gelden vaste vooraf bepaalde prijzen. Op welke wijze komt voor u een reële tarievenlijst tot stand?
Antwoord	<ul style="list-style-type: none"> • De prijsstelling is afhankelijk van de samenstelling van het hulpmiddelenbestand, de kwantitatieve of kwalitatieve gegevens en van de aanvullende eisen die de gemeente stelt. Het is o.a. afhankelijk van de gestelde (dienstverlening) voorwaarden, marktontwikkelingen, producteisen, kwaliteitseisen, indexering mogelijkheid, looptijd contract, boeteclausule, verlengingsvoorwaarden, overname bepalingen, categorie indeling, risico opslag (wel of geen zekerheden) etc. etc. We adviseren u om voorgaande informatie vanuit de vorige aanbesteding te actualiseren en in een verkorte versie aan te bieden aan de marktpartijen. Op basis van deze input sturen de leveranciers een prijstabel in. En vervolgens bepaalt u de prijzen. • U kunt voorafgaand een marktconsultatie houden gericht op een prijsopgave. Hierbij is het wenselijk dat het programma van eisen bekend is, zodat daar met de opgave rekening kan worden gehouden. Nadat u de prijzen heeft ontvangen kunt u deze naast elkaar leggen en bij grote afwijkingen onderling op categorieniveau een toelichting vragen. Uiteindelijk kunt u hierna de prijzen vaststellen. • Wij adviseren u een tariefconsultatie te houden. Ook uw huidige prijzen kunnen een indicatie geven. Ook wanneer u mogelijk afziet van een Open House en kiest voor een (minimale) kwalitatieve uitvraag is het steeds meer gebruikelijk om te werken met vaste prijzen, zoals bijvoorbeeld Den Haag • U kunt de markt vragen om tarieven aan te leveren op basis van uw concept Programma van Eisen. Mochten zich grote afwijkingen voordoen in de tarieven van de verschillende leveranciers, vraag dan om een nadere onderbouwing.
Vraag	Gemeente Lelystad wenst een vaste werkwijze voor indexatie op te nemen in het contract. De gemeente kan het huidige contract jaarlijks indexeren op basis van het CPI oktober van het jaar

	<p>voorafgaand aan het te indexeren jaar. Sluit deze indexatiemethode (nog) voldoende aan bij de huidige praktijk? Zo nee, welke systematiek voor indexeren stelt u voor en waarom?</p>
Antwoord	<ul style="list-style-type: none"> • We adviseren gemeente om het advies uit de VNG handreiking inkoop hulpmiddelen over te nemen: Indexatie; In contracten is standaard een indexatie opgenomen. Welke indexatie is genoemd verschilt per contract. 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. Voor wat betreft het CBS deel (70%) verwijzen wij naar een referte periode CPI september. • Wij verzoeken u hierin de leidraad van de VNG in te volgen en de indexatie te baseren op: 70% CBS-CPI jaarcijfer (van een bepaalde maand voorafgaand, b.v. oktober) + 30% OVA cijfer. Hiermee combineert u het product en de arbeidscomponent bij de indexering. • De branche adviseert inmiddels een verhouding van 70% CBS en 30% OVA. Dit is overgenomen in de handreiking inkoop hulpmiddelen VNG • Wij stellen voor de in de Handreiking Inkoop Hulpmiddelen geadviseerde indexering te volgen. De verhouding van 70% CBS prijsindex en 30%-OVA sluit goed aan op de twee belangrijkste kostencomponenten in de markt voor hulpmiddelen, te weten salarissen en middelen/materialen.
	Overig
Vraag	<p>Welke aandachtspunten of adviezen zijn er in algemene zin mee te geven?</p>
Antwoord	<ul style="list-style-type: none"> • Starten met evenredige verdeling Ook al lijkt dit op gespannen voet te staan met de keuzevrijheid, toch adviseren wij u om bij start van de nieuwe overeenkomst alle (gegunde) leveranciers een evenredig deel van de uitstaande hulpmiddelen toe te wijzen (tenzij de klant specifiek voor een bepaalde leverancier kiest). Hierdoor ontstaat voor alle leveranciers (eventueel nieuwe en huidige) eenzelfde uitgangspositie. Hiermee wordt de continuïteit en kwaliteit van de dienstverlening het beste geborgd. Prijzen vooraf vaststellen t.b.v. een open house Alle betrokken partijen weten op voorhand waar ze na de start van de overeenkomst aan toe zijn. Omdat de tarieven van alle leveranciers hetzelfde zijn, is de uitvoering ook administratief regelarm ingericht. Eindgebruikers/inwoners kiezen gedurende de looptijd van de overeenkomst dus op basis van kwaliteit. Ook als u in de toekomst inkomensafhankelijke eigen bijdragen zou gaan toepassen, heeft het voordelen als voor elke categorie ongeacht de leverancier de kosten voor de gemeente hetzelfde zijn • Indien u voor een Open House kiest is het raadzaam om na inschrijving een aantal plenaire overleggen te beleggen voor de verdere afstemming van de uitvoer. Het Programma van Eisen zien wij graag voorafgaand tegemoet indien u een tarief uitvraag doet • Het vooraf delen van het programma van eisen, bijvoorbeeld tijdens een tariefconsultatie zorgt ervoor dat er minder vragen tijdens de NVI zijn. • Afhankelijk van de vorm, is een minimale doorlooptijd van de aanbesteding van minimaal 8 weken wenselijk • Klanten bouwen een (vertrouwens-)band op met een leverancier, met monteurs die ze hebben leren kennen en die weten wat er speelt. Wij adviseren om klantleverancier relatie zo minimaal als mogelijk te wijzigen , m.u.v. klanten die actief een overstap wensen

	<ul style="list-style-type: none">• Als u kiest voor Open House:<ul style="list-style-type: none">○ Definieer de verdeling van cliënten vooraf en denk na over cliënten die niet kiezen. Uit ervaring weten we dat het niet zal lukken om alle bestaande cliënten te laten kiezen.○ Hanteer een implementatietermijn à 3 maanden○ De implementatie van een nieuwe overeenkomst is het moment bij uitstek om iWmo te implementeren○ Denk vanuit de cliënt○ Hanteer reële doelen voor MVO, circulariteit, Social Return, etc
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------