

Inkoopdocumenten Huishoudelijke Ondersteuning

Bijlage 3 Financiële geschiktheidseisen [gewijzigd bij 1^e nota van inlichtingen \(vraag 25\)](#)

Toelichting financiële geschiktheidseisen

Voor Opdrachtgever is het belangrijk overeenkomsten te sluiten met Opdrachtnemers die voldoende financieel stabiel zijn om in de contractperiode de dienstverlening te kunnen garanderen. De continuïteit van de dienstverlening is daarnaast gebaat bij een laag ziekteverzuim en voldoende personele inzet. Een laag ziekteverzuim heeft ook een gunstige invloed op de AMvB reële prijs Wmo. Opdrachtgever werkt met maatschappelijke middelen. Deze moeten doelmatig en rechtmatig worden aangewend bij de dienstverlening. Er wordt uitgegaan van sober en adequaat.

Opdrachtgever heeft in onderstaande tabel de eisen opgenomen waar potentiële Opdrachtnemers aan moeten voldoen. Het niet voldoen aan een of meerdere eisen kan leiden tot uitsluiting of opzegging van de overeenkomst. Bij een aantal eisen heeft Opdrachtgever de mogelijkheid om een potentiële Opdrachtnemer wel toe te laten tot de overeenkomst of de overeenkomst in stand te laten ondanks het feit dat deze niet (geheel) voldoet aan de gestelde eis. Potentiële Opdrachtnemer dient bij de comply or explain eisen waaraan niet wordt voldaan, te beargumenteren waarom hij ondanks het niet voldoen aan de gestelde eis(en) de continuïteit en de rechtmatigheid van de ondersteuning kan waarborgen. Opdrachtgever bepaalt of de aangedragen argumenten voldoende zijn om te worden toegelaten, dan wel of voortzetting van de overeenkomst akkoord is.

Comply or explain, knock-out criteria

a. Comply or explain

Dit houdt in dat een Opdrachtnemer die nog niet (geheel) voldoet aan de eis, na het geven van een acceptabele motivering, alsnog toegelaten kan worden dan wel in contract kan blijven. Daarbij dient schriftelijk te worden vastgelegd hoe de Opdrachtnemer gedurende de daaropvolgende jaren wél aan de eisen gaat voldoen.

b. Knock-out

Dit houdt in dat de potentiële Opdrachtnemer niet tot het contract wordt toegelaten. Na toelating wordt de overeenkomst vanwege deze knock-out eis opgezegd. Het knock-out criterium wordt gebruikt bij potentiële Opdrachtnemers die niet voldoen aan de WNT-norm of bovenmatige winstuitkering verstrekken.

Het knock-out criterium wordt ook gebruikt wanneer bij een combinatie van de eisen **resultaat na belasting, solvabiliteit, weerstandsvermogen en current ratio** sprake is van een substantieel risico met betrekking tot de continuïteit en/of de kwaliteit van de te leveren ondersteuning.

Beoordeling

Om te beoordelen of een (potentiële) Opdrachtnemer aan de financiële geschiktheidseisen voldoet wordt de meest recent (gepubliceerde) uitgebreide jaarrekening beoordeeld. De jaarrekening dient daarbij dezelfde gegevens te bevatten die Opdrachtnemer verplicht is om aan te leveren bij jaarverantwoordingen.nl. Daarbij dient ook (aanvullend) het gemiddelde aantal fte en het ziekteverzuimpercentage te worden vermeld.

De jaarrekening is die van de rechtspersoon waarmee ingeschreven wordt. Opdrachtnemer is verplicht om in te schrijven met de rechtspersoon waar het personeel in dienst is. De eisen zijn gebaseerd op die van een rechtspersoon met rechtspersoonlijkheid. In het geval van een eenmanszaak kunnen waarden afwijkend zijn en de jaarrekening beperkt. In dat geval wordt steeds het gesprek aangegaan.

De eisen worden bij aanvang en gedurende de looptijd van de overeenkomst getoetst door de team- en financial controller van de Opdrachtgever.

Toelating met ontbindende voorwaarden

Bij Opdrachtnemers waarbij een toelating met ontbindende voorwaarden van toepassing is, wordt na controle van de jaarrekening door Opdrachtgever bepaald of, de overeenkomst wordt opgezegd of dat de ontbindende voorwaarden niet langer van toepassing zijn waardoor Opdrachtnemer volledig is toegelaten

Escalatieladder

Wanneer gedurende de looptijd niet voldaan wordt aan de eis(en), wordt de Escalatieladder (bijlage 1b) toegepast.

	Berekening, eis, doel en nadere toelichting
Winst-percentage	Comply or explain met een knock-out criterium Knock out criterium: een negatief resultaat na belasting zonder voldoende solvabiliteit en/of weerstandvermogen. <u>Berekening</u> De winstgevendheid wordt berekend door het resultaat na belastingen te delen door de totale opbrengsten en wordt weergegeven in een percentage. De current ratio, solvabiliteit en het weerstandsvermogen wordt hieronder omschreven. <u>Eis:</u> Het winstpercentage dient tussen 2,0% en 10,0% te liggen. <u>Comply or explain</u> Bij een winstpercentage < 2,0 % of > 10,0 % wordt niet aan de eis voldaan. Opdrachtnemer dient hiervoor een acceptabele motivering te geven. <u>Knock-out</u> Bij een winstpercentage < 0,0% (verlies) is er sprake van een knock-out tenzij - de solvabiliteit > 20,0% en - het weerstandsvermogen > 15,0% en - de current ratio > 1,0 Of Door derden een financiële garantie¹ wordt gesteld. ¹Wanneer gebruik gemaakt wordt van een financiële garantie dan kan dat alleen in de vorm van een bankgarantie of een 403-verklaring. <u>Toelichting</u> Een bedrijf moet winstgevend zijn om te kunnen investeren en risico's op te vangen. Incidenteel kan verlies worden geleden, mits daartegenover voldoende vermogen aanwezig is wat kan worden aangesproken. Daarbij moet Opdrachtnemer maatregelen treffen om de winstgevendheid te herstellen.

	Een te hoog winstpercentage kan duiden op rechtmatigheidsrisico's (meer declareren dan verricht, het niet betalen van een cao etc.). Er kunnen ook eenmalige meevallers zijn. Opdrachtgever hanteert bij de aanvang van de controle op financiële geschiktheidseisen een ruime maximale winsteis van 10,0%. Als het winstpercentage naar boven afwijkt van deze eis of van de gemiddelden in de branche worden verdiepingsvragen gesteld. <u>Doel van de eis</u> Beoordelen of de onderneming financieel stabiel is en een negatief resultaat na belasting kan opvangen waardoor voortzetting van de ondersteuning gegarandeerd wordt. Daarnaast is een winstpercentage dat hoger ligt dan de eis niet toegestaan, omdat de gemeentelijke middelen op een rechtmatige wijze moeten worden ingezet.
Current Ratio <i>liquiditeit</i>	Comply or explain <u>Berekening</u> De current ratio is de verhouding tussen vlottende activa + liquide middelen en het kort vreemd vermogen en bepaalt in hoeverre de Opdrachtnemer de lopende rekeningen kan betalen (liquiditeit). <u>Eis</u> De Current Ratio dient $\geq 1,0$ te zijn <u>Comply or explain</u> Bij een Current Ratio $< 1,0$ % wordt niet aan de eis voldaan. Opdrachtnemer dient hiervoor een acceptabele motivering te geven. <u>Doel van de eis</u> Beoordelen of de onderneming in staat is om aan haar kortlopende verplichtingen te voldoen. Met een ratio van minimaal 1,0 wordt de onderneming over het algemeen beschouwd als financieel gezond. <u>Toelichting</u> Een lage ratio kan erop wijzen dat er sprake is van een cashflowprobleem, waardoor het moeilijk wordt om (onmiddellijke) uitgaven te dekken.
Solvabiliteit	Comply or explain met een knock-out criterium <u>Berekening</u> De solvabiliteit geeft de verhouding weer tussen het eigen vermogen (bezittingen) en het totale vermogen (bezittingen en schulden) en wordt uitgedrukt in een percentage. <u>Eis</u> De Solvabiliteit dient $\geq 20,0\%$ te zijn <u>Comply or explain</u> Bij een solvabiliteit tussen 10,0 % en 20,0 % wordt niet aan de eis voldaan, Opdrachtnemer dient hiervoor een acceptabele motivering te geven <u>Knock-out</u> Bij een solvabiliteit $< 10,0\%$ is er sprake van een knock-out tenzij Opdrachtnemer gekwalificeerd wordt als een startende onderneming.

	<u>Definitie startende onderneming</u> Een startende ondernemer is een onderneming die in de huidige rechtsvorm nog geen 3 volledige boekjaren heeft afgesloten. <u>Toelichting startende onderneming:</u> Een startende onderneming kan met een solvabiliteit < 10,0% een contract ontvangen onder ontbindende voorwaarden. De solvabiliteit wordt vastgesteld op grond van de jaarrekening 2024 (t-2). Verder dient uit de (samenstellings- of) accountantsverklaring behorende bij deze jaarrekening ook te blijken dat geen sprake is van continuïteitsrisico('s). In de daaropvolgende jaren dient de volgende ontwikkeling zichtbaar te zijn: over het jaar 2025 (t-1) en het jaar 2026 (t) dient een stijging van de solvabiliteit zichtbaar te zijn, waarbij vanaf jaar t (2026) de solvabiliteit minimaal 10 % dient te zijn. <u>Rekenvoorbeeld</u> De aanmelding voor de toelatingsprocedure vindt plaats in 2025 en de ingangsdatum van de overeenkomst is 1 januari 2026. Dat wil zeggen dat wanneer de jaarrekening 2024 gecontroleerd is, Opdrachtnemer met de jaarrekening 2026 (die in 2027 gecontroleerd wordt) moet voldoen aan de eis van $\geq 10,0\%$. In de tussenliggende periode moet de Opdrachtnemer kunnen aantonen dat de solvabiliteit toeneemt en de continuïteit van de onderneming niet in gevaar is. Dit onder andere op basis van de jaarrekening 2025 inclusief accountantsverklaring (die in 2026 gecontroleerd wordt). <u>Doel van de eis</u> Beoordelen of de onderneming op de langere termijn (langer dan 1 jaar) in staat is aan haar kortlopende en langlopende verplichtingen te voldoen. Hoe hoger de solvabiliteit hoe beter, een solvabiliteit tussen de 25,0% en 40,0% wordt als gezond beschouwd. Solvabiliteit is een maatstaf die aangeeft of Opdrachtnemer financieel gezond is. Hoe meer eigen vermogen er in de onderneming zit, hoe minder afhankelijk Opdrachtnemer is van kapitaalverstrekken zoals banken. Voor startende ondernemingen kan het soms moeilijk zijn om direct voldoende eigen vermogen in te brengen. Om het contracteren van startende ondernemingen toch mogelijk te maken kan in dat geval, onder ontbindende voorwaarden een contract worden afgesloten, mits de solvabiliteit binnen 3 jaar tussen de 10,0% en 20 % is (een en ander volgend uit de meest recente jaarrekening).
Weerstandsv er mogen	Comply or explain met een knock-out criterium <u>Berekening</u> Het weerstandsvermogen wordt berekend door het eigen vermogen te delen door de totale opbrengsten van Opdrachtnemer, niet geschoond voor eenmalige opbrengsten en kosten en weergegeven in een percentage <u>Eis</u> Het weerstandsvermogen dient $\geq 5,0\%$ te zijn <u>Knock-out</u> Bij een weerstandsvermogen < 5,0% is sprake van een knock-out tenzij

- de solvabiliteit > 20,0% en
- de current ratio > 1,0

Of

Opdrachtnemer gekwalificeerd wordt als een startende onderneming

Of

Door derden een financiële garantie¹ wordt gesteld.

¹Wanneer gebruik gemaakt wordt van een financiële garantie dan kan dat alleen in de vorm van een bankgarantie of een 403-verklaring.

Definitie startende onderneming

Een startende ondernemer is een onderneming die in de huidige rechtsvorm nog geen 3 volledige boekjaren heeft afgesloten

Toelichting startende onderneming:

Een startende onderneming kan met een weerstandsvermogen < 5,0% een contract ontvangen onder ontbindende voorwaarden.

Het weerstandsvermogen wordt vastgesteld op grond van de jaarrekening 2024 (t-2). Verder dient uit de (samenstellings- of) accountantsverklaring behorende bij deze jaarrekening ook te blijken dat geen sprake is van een continuïteitsrisico('s).

In de daaropvolgende jaren dient de volgende ontwikkeling zichtbaar te zijn: over het jaar 2025 (t-1) en het jaar 2026 (t) dient een stijging van het weerstandsvermogen zichtbaar te zijn, waarbij vanaf jaar t (2026) het weerstandsvermogen minimaal 5 % dient te zijn.

Rekenvoorbeeld

De aanmelding voor de toelatingsprocedure vindt plaats in 2025 en de ingangsdatum van de overeenkomst is 1 januari 2026. Dat wil zeggen dat wanneer de jaarrekening 2024 gecontroleerd is, Opdrachtnemer met de jaarrekening 2026 (die in 2027 gecontroleerd wordt) moet voldoen aan de eis van $\geq 5,0\%$. In de tussenliggende periode moet de Opdrachtnemer kunnen aantonen dat het weerstandsvermogen toeneemt en de continuïteit van de onderneming niet in gevaar is. Dit onder andere op basis van de jaarrekening 2025 inclusief accountantsverklaring (die in 2026 gecontroleerd wordt).

Het Waarborgfonds voor de Zorgsector (WFZ) acht het wenselijk dat het weerstandsvermogen van de zorginstellingen minimaal 15 % is.

Doel van de eis

Beoordelen of de onderneming in staat is om tegenslagen en veranderingen (in de markt) op te vangen zonder dat deze in gevaar komt.

Het weerstandsvermogen wordt vaak gezien als een indicator van de financiële gezondheid van een organisatie.

Voor startende ondernemingen kan het soms moeilijk zijn om direct voldoende weerstandsvermogen te bereiken. Om het contracteren van startende ondernemingen toch mogelijk te maken kan in dat geval, onder ontbindende voorwaarden een contract worden afgesloten, mits het weerstandsvermogen binnen 3 jaar minimaal 5% bedraagt (een en ander volgend uit de meest recente jaarrekening).

Personeelskosten	Comply or explain <u>Berekening</u> Totale personeelskosten/omzet niet geschoond voor eenmalige baten en kosten x 100%. <u>Eis</u> De personeelskosten dienen $\geq 80\%$ van de omzet te bedragen. <u>Toelichting</u> Tot de personeelskosten worden de personeelskosten gerekend plus de sociale lasten en de post overige personeelskosten. <u>Doel van de eis</u> Te lage personeelskosten kunnen duiden op te weinig uren inzet voor de cliënt(en), het niet betalen in overeenstemming met de CAO en andere zaken waardoor de opdrachtgever te veel betaalt in relatie tot de personele inzet en de geleverde kwaliteit.
WNT-norm	Knock out bij aanmelding en jaarlijks <u>Berekening</u> De berekening vindt plaats in overeenstemming met hetgeen in de Regeling bezoldigingsmaxima topfunctionarissen zorg en jeugdhulp staat. Op verzoek geeft Opdrachtnemer inzage in de (onafhankelijkheid van de) berekening. Wordt bij aanmelding en jaarlijks bepaald op basis van de aangeleverde jaarrekening. Opdrachtgever verklaart de Regeling sectorale bezoldigingsnorm topfunctionarissen zorg en jeugd van kracht voor Huishoudelijke Ondersteuning <u>Eis</u> De norm op grond van de Regeling bezoldigingsmaxima topfunctionarissen zorg en jeugdhulp mag niet wordt overschreden. <u>Toelichting</u> Opdrachtnemer voldoet aan de Wet Normering Topinkomens (WNT) en de Regeling bezoldigingsmaxima topfunctionarissen zorg en jeugdhulp. Ook Opdrachtnemers die wettelijk niet onder de reikwijdte van deze regelingen vallen, dienen in lijn met de regelingen te handelen. Dit betekent dat de bezoldiging van bijvoorbeeld een eigenaar/bestuurder van (meerdere gelieerde) eenmanszaken, maatschappen, vennootschappen onder firma (vof's) en commanditaire vennootschappen (cv's), waarbij de bezoldiging onderdeel is van de winst, bij volledige inzet de maximale beloning gerelateerd dient te worden aan de indeling klasse WNT-norm. Bij het niet naleven van de WNT-norm gedurende de contractperiode, waaronder het niet- of niet juist openbaar maken, wordt de overeenkomst door Opdrachtgever opgezegd, tenzij het belang van de cliënten naar de opvatting van Opdrachtgever zwaarder weegt, in dat geval wordt de escalatieladder toegepast (bijlage 1b) en dient de eigenaar/bestuurder dan wel in overleg met Opdrachtgever het surplus terug te storten in het bedrijf of op andere wijze, die de goedkeuring van Opdrachtgever vereist, alsnog aan te wenden in het belang van de cliënten.

	Het sober omgaan met gemeenschapsgelden vereist dat de bestuurder/eigenaar onder de WNT-norm beloond wordt. De beschikbare middelen dienen zoveel mogelijk aan de cliënt te worden besteed. Verder zijn afspraken over de bezoldiging en de ontslagvergoeding die de toegestane maxima overschrijden nietig: het bovenmatige deel is onverschuldigd betaald en dient te worden teruggestort in de onderneming. De onafhankelijke externe (bijvoorbeeld het administratiekantoor of de accountant) dient te controleren of de WNT correct is nageleefd. <u>Doel van de eis</u> Het doel van de WNT is het tegengaan van bovenmatige bezoldigingen en ontslagvergoedingen bij opdrachtnemers.
Winst-uitkering	Comply or explain <u>Berekening</u> Volgt uit de gepubliceerde jaarverantwoording van de opdrachtnemer waarmee is ingeschreven. <u>Eis</u> Voldoen aan hetgeen beoogd wordt in de Wet integere bedrijfsvoering. Het gedachtegoed van dit wetsvoorstel wordt ook van kracht verklaard op de maatwerkvoorziening Huishoudelijke Ondersteuning. <u>Doel van de eis</u> Zorgdragen dat de maatschappelijke middelen op een doelmatige wijze worden ingezet ten goede van de ondersteuning van de cliënt. <u>Toelichting</u> Opdrachtnemer meldt vermogensonttrekkingen in de vorm van winstuitkeringen, zoals onderstaand omschreven, niet zijnde de resultaatbestemming, vooraf aan de Opdrachtgever. Wetende dat de voorliggende Wet Integere Bedrijfsvoering in eerste instantie van toepassing is op zorg- en jeugdhulpaanbieders is de Opdrachtgever van mening dat hetgeen in dit wetsvoorstel staat, zeker ook dient te gelden voor de Huishoudelijke ondersteuning. Het wetsvoorstel beoogt namelijk de kwaliteit, toegankelijkheid en betaalbaarheid te bevorderen. Het wetsvoorstel introduceert bepalingen om een integere bedrijfsvoering te borgen en voorwaarden te stellen aan het uitkeren van winst door de zorgaanbieder (hoofd- en onderaannemer). Winstuitkering is alleen toegestaan als: • Geen maatregelen opgelegd zijn inzake het verbeteren van (onderdelen van) de kwaliteit van de ondersteuning • Geen maatregelen zijn opgelegd wegens tariefdelicten of het overtreden van transparantiebepalingen • Het bestuur en de interne toezichthouder de winstuitkering expliciet hebben goedgekeurd • Redelijkerwijs is te voorzien dat de winstuitkering niet ten koste gaat van de kwaliteit en de continuïteit van het verlenen ondersteuning • De financiële gezondheid van de Opdrachtnemer op orde is in de zin dat de Opdrachtnemer na het doen van winstuitkering kan blijven

	voortgaan met het voldoen van de opeisbare schulden en met het leveren van goede ondersteuning. Hierboven worden concrete eisen gesteld aan de current ratio, het weerstandsvermogen, solvabiliteit en het winstpercentage. Deze ratio's/percentages kunnen worden berekend met de cijfers uit de jaarverantwoording. Het begrip “winstuitkering” moet breed worden gezien. Niet alleen dividenduitkeringen worden aangemerkt als een winstuitkering, maar bijvoorbeeld ook excessieve vergoedingen voor geleverde goederen of diensten, of huur en verhuur van een locatie of de overwaarde bij de inkoop van eigen aandelen. Elke uitkering of betaling (zowel in geld als in natura) wordt in principe gezien als een winstuitkering.
--	--