



Format Deep Dive

De vragen in dit format helpen om je te verdiepen in een leverancier van het product dat je wilt implementeren en het product zelf



ACADEMY
HET DORP



Ministerie van Volksgezondheid,
Welzijn en Sport

Deep Dive betekent in goed Nederlands een diepe duik. De vragen in dit format helpen om je te verdiepen in een leverancier van het product dat je wilt implementeren en het product zelf.

Introductie

Als het goed is heb je inmiddels op basis van functionele eisen gekozen voor een product dat je wilt implementeren. Met de Deep Dive verzamel je informatie over de beoogde leverancier en het product dat zij leveren. Zo krijg je goed zicht op de voor- en nadelen van het product en de leverancier. Je kunt de Deep Dive ook gebruiken als je nog twijfelt tussen enkele leveranciers, omdat ze op de functionele eisen vergelijkbaar scoren.

De vragenlijst is uitgebreid en de informatie is van belang voor een goede keuze: als je geen mogelijkheid hebt om deze allemaal te (laten) beantwoorden, ga er dan pragmatisch mee om en kijk kritisch welke vragen van meerwaarde zijn voor jullie keuzeproces.

Bedenk dat de informatie pas echt waarde krijgt als je het gebruikt in de context van het zorginhoudelijke vraagstuk en kenmerken van je zorgorganisatie. Het laatste hoofdstuk van het document bevat daartoe enkele vragen die zorgorganisaties kunnen stellen aan het bedrijf/de leverancier/het zorgkantoor/de eigen organisatie.



Om bepaalde vragen te beantwoorden is gesproken met:

Naam persoon waarmee is gesproken/gebeld

Bedrijf & functie

Contactgegevens

Datum van contact

Tip: desbetreffende antwoorden kun je kenmerken met de initialen van de persoon die ze heeft beantwoord.

Deel 1 Product

Product: Algemene vragen

Vraag 1

Wat is de naam van het product?

Vraag 2

Hoe ziet het product eruit – plak een afbeelding(en) van het product in het vak hieronder. Bij een app het startscherm.

Vraag 3

Heeft het product een eigen website? Wat is de URL? Geef ook de link naar brochures, posters, handleidingen etc. als die er zijn.



Vraag 4

Welke functie heeft het product volgens de maker?

Het gaat hierbij om "intended use"* (belangrijk in navraag rondom de Europese verordening medische hulpmiddelen (Medical Device Regulation))

*Of een product als medisch hulpmiddel wordt beschouwd, is afhankelijk van het "beoogd doeleind" (intended use) zoals vastgesteld door de fabrikant. Bekijk voor meer informatie de factsheet over de Medical Device Regulation.

Vraag 5

Waar is het product te koop? Dit kan bij meerdere verkooppunten/sites zijn, benoem ze.

Vraag 6

Wat is de aanschafprijs van het product, inclusief en exclusief BTW?

Als er meerdere prijzen/modules/pakketten zijn, geef daarvan een indicatie, en geef links naar bv. een overzicht op de website.

Vraag 7

Indien er gewerkt wordt met een lease- of licentieconstructie, welke periodieke kosten zijn er? Wat is de minimale en maximale leasetermijn?

Vraag 8

Welke doelgroep kan het product gebruiken? Kruis aan.

- LG (Lichamelijk gehandicapt)
- LVB (Licht verstandelijke beperking)
- MEVB (Matig tot ernstig verstandelijke beperking)
- EVB (Ernstige verstandelijke beperking)
- NAH (Niet aangeboren hersenletsel)
- EMB (Ernstige meervoudige beperking)
- ASS (Autisme spectrum stoornis)
- ZG (Zintuiglijke beperking)

Anders namelijk:

*Of een product als medisch hulpmiddel wordt beschouwd, is afhankelijk van het "beoogd doeleind" (intended use) zoals vastgesteld door de fabrikant. Bekijk voor meer informatie [de factsheet over de Medical Device Regulation](#).



Product: Specifieke vragen

Vraag 9

Heeft het product een [CE keurmerk](#)? Zo nee, wanneer wel?

Vraag 10a

Op welke manier voldoet het product en randapparatuur aan de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG)? Voldoet het aan de nationale norm voor informatiebeveiliging, specifiek voor de zorgsector (NEN7510) en/of de internationale standaard informatiebeveiliging (ISO27001)?

Vraag 10b

Valt het product onder [de Medical Devices Regulation \(MDR\)](#)? Zo ja, in welke risicoklasse valt het product? De MDR kent vier klassen: I, IIa, IIb en III. De indeling is hier van een laag risico (klasse I) naar een hoog risico (III).

Vraag 11

Wat is de verwachte levensduur van het product? Waar blijkt dat uit?

Vraag 12

Welke garantie heeft het product? Hoe lang is deze geldig? Wat zijn de belangrijkste voorwaarden?

Vraag 13

Is er sprake van dataopslag? Zo ja, hoe verloopt dit? Om welke data gaat het? Waar wordt de data opgeslagen?



Product: Randvoorwaarden

Vraag 14

Welke infrastructuur is er nodig om de technologie werkend te maken?

- WIFI
- 4G/5G-netwerk
- Internet hotspot
- Bluetooth
- Intern VLAN Netwerk
- Zorgregiecentrale
- Anders:

Geef per aangevinkte infrastructuur uit de vorige vraag aan waarom je deze nodig hebt om de technologie werkend te maken.

Vraag 15

Welke (overige) voorzieningen zijn er nodig om de technologie te kunnen gebruiken?

- Tablet
- Smartphone
- Laptop/pc
- Opbergruimte
- Gemeenschappelijke ruimte
- Oplaadstation
- 230V stopcontacten
- Specifieke plek voor het product, namelijk:

Anders:

Geef per aangevinkte voorziening aan hoe deze voorziening gebruikt gaat worden.

Vraag 16

Welk onderhoud heeft het product nodig? Denk aan schoonmaken, bijvullen, updaten etc. Hoe is het onderhouden hiervan geregeld en wat moet de instelling zelf doen?

Vraag 17

Kunnen gebruikers en/of professionals (wat van toepassing is) het product direct gebruiken of is er een uitleg/ training nodig?

Als ja, wordt een uitleg/ training vanuit het bedrijf/de leverancier/distributeur aangeboden? En is dit een service of dienst waarvoor betaald moet worden? Wat zijn de kosten hiervoor? Hoe ziet deze uitleg/training eruit? Hoeveel tijd neemt de training in beslag? Is dit een eenmalige training of zijn het periodieke trainingen? Is het een fysieke training, of online?



Deel 2 Bedrijf

Vraag 1

Wat is de naam van het bedrijf dat de producteigenaar is?

Heeft het product één eigenaar gehad, of is het overgenomen door een ander bedrijf (bijv. Beddit is overgenomen door Apple, en nu is Apple dus eigenaar)? Wanneer was dat? Beschrijf iets over de geschiedenis, en als mogelijk ook over de toekomst.

Vraag 2

Produceert dit bedrijf het product zelf? En zo niet, welke partij is de producent?

Vraag 3

Waar is dit bedrijf gevestigd?

Vraag 4

Heeft dit bedrijf meerdere vestigingen? Zo ja, waar zijn deze gevestigd (land)?

Vraag 5

Zijn jaarverslagen beschikbaar en welke bijzonderheden staan daarin? Als er geen jaarverslagen zijn, kan er ook informatie worden opgevraagd bij de Kamer van Koophandel. Dit geeft mogelijk zicht op hoe het gaat met het bedrijf.

Hiermee kun je zien of het bedrijf bv. een grote schuld heeft, en daarmee kun je een inschatting maken van de overlevingskansen van het bedrijf.

Vraag 6

Kan het product rechtstreeks gekocht worden bij de producteigenaar?

Zo ja, noteer de website of het adres naar dit verkooppunt.

Zo nee, ga door naar de volgende vraag.

Soms kan een product alleen gekocht worden door een bepaald soort bedrijf of met een bepaalde licentie.



Vraag 7

Heeft het product een Nederlandse leverancier?

Zo ja, wat is de naam van deze leverancier? Noteer de website/URL.

Zo nee, hoe kun je wel contact krijgen met het product? Via een leverancier in een ander land?

Er kunnen meerdere leveranciers zijn, noem alle Nederlandse in dat geval, mét website/URL.

Vraag 9

Hoeveel schakels zitten er tussen de producteigenaar en de leverancier bij wie je het product koopt? Krijgt de leverancier het product dus rechtstreeks van de producteigenaar of zitten daar nog allerlei leveranciers en andere partijen tussen? Als dit niet te vinden is, geef dan aan dat dit onbekend is én probeer een inschatting te maken.

Vraag 8

Kan het product rechtstreeks online of fysiek gekocht worden bij deze leverancier? Zo ja, wat is de website of het adres naar dit verkooppunt? Noteer de URL. Als er meerdere leveranciers zijn*, noteer de URL's.

Vraag 10

Welke service levert de producteigenaar/leverancier bij de installatie van de technologie?

Vraag 11

Welke service levert de producteigenaar/leverancier bij reparatie van de technologie?

*Als er meerdere leveranciers zijn, neem ze wel allemaal op, en schat vervolgens in welke het grootst zijn. Bij meerdere leveranciers: overleg onderling voor welke je onderstaande vragen 7 t/m 10 beantwoordt.



Vraag 12

Hoe kun je contact krijgen met de partij waar je het product hebt gekocht?

Telefonisch

Via de mail

Via de app

Via WhatsApp

Via een chatbot

Persoonlijk via een winkel of verkooppunt of iets dergelijks

Anders, namelijk:.....

N.v.t.

Vraag 14

Hoe ziet de vergoedingenstructuur van het product eruit? Welke financiële regelingen zijn er?

Denk aan: zorgkantoren, zorgverzekeraars, gemeenten, zorginstellingen, eindgebruiker, leverancier, ... Dit is ingewikkelde materie. Als de leverancier/distributeur hier niets over weet, schrijf dit ook op.

Vraag 13

Hoe kun je contact krijgen met de producteigenaar?

Telefonisch

Via de mail

Via de app

Via WhatsApp

Via een chatbot

Persoonlijk via een winkel of verkooppunt of iets dergelijks

Anders, namelijk:.....

N.v.t.



Deel 3 Bewijs

Stap 1

Staat er informatie over onderzoek (pilots, effectstudies, ...) op de website(s) van de producteigenaar, leverancier, distributeur?

Ja

Nee

Als ja, voeg URL's in.

- Zou u de onderzoeken zelf betrouwbaar noemen?
- Hoeveel gebruikers zijn er van het product in totaal?
- Hoeveel gebruikers zijn er op de Nederlandse markt?
- Kun je een referentie geven van een organisatie/contact waar we eventueel in een later stadium contact mee kunnen opnemen?

Stap 3

Maak een document met een overzicht van alle studies die je hebt gevonden.

OPTIONEEL: Verdiep je in de beschikbare studies. Vraag – als het nodig is – de hulp van een onderzoeker hierbij.

Stap 2

Bel het bedrijf (eigenaar, leverancier, distributeur) en vraag het volgende uit:

- Zijn er onderzoeksrapporten, pilots of andere resultaten van het product?
- Heeft u toegang tot deze documenten en zouden wij deze mogen ontvangen?
- Als er meerdere onderzoeken/studies zijn gedaan, heeft u hiervan een overzicht?
- Heeft u toegang tot dat overzicht en zouden wij dit mogen ontvangen?
- Is er onderzoek gedaan in de gehandicaptensector? (LVB, autisme, lichamelijke beperking etc.)
- Aan wie of aan welk soort organisaties verkoopt u veel producten (of de meeste producten)? Welke sector? En met welk doel wordt het product daar gebruikt?

Stap 4

Per studie, onderzoek, pilot, etc.: vul het format op volgende pagina in.

Dus 1 per studie/onderzoek.

Stap 5

Zoeken in wetenschappelijke literatuur, via Google Scholar en andere databanken. De zoekstrategie is afhankelijk van wat je in stap 1 t/m 4 vindt. Mogelijk zijn er vergelijkbare producten die samengenomen kunnen worden in je zoekopdracht.



Format Bewijs

per studie/onderzoek

Titel studie/onderzoek

Auteurs – en van welke organisatie?

Is een universiteit, hogeschool of andere kennisinstelling betrokken geweest?

Jaar van publicatie

Jaar van dataverzameling

Wie heeft de studie/het onderzoek gefinancierd?

Doel van de studie

Aard van de studie

Kwantitatief / kwalitatief

Pilot / implementatieonderzoek / effectonderzoek / anders

Wie waren deelnemers aan het onderzoek, bij wie werd het onderzoek uitgevoerd?

Zo specifiek mogelijk.

Clënten met een bepaalde handicap, medewerkers in de LZ, anders

Aantal deelnemers (N)

Resultaten. Kopieer zo mogelijk uit rapport/artikel.



DEEL 4: Aanvullende vragen

Deze vragen kun je stellen aan het bedrijf/de leverancier én aan de zorginstelling zelf.

Vraag 1

Bij aanschaf/ aankoop van het product, wie wordt de eigenaar?

Vraag 2

Is er sprake van beheer? Zo ja, hoe ziet dit eruit? Denk aan: wat moet er beheerd worden, wie gaat dit doen, hoe wordt dit gedocumenteerd etc.?

Vraag 3

Is het product voor groepsgebruik of individueel gebruik? Is er toestemming van gebruikers nodig?

Vraag 4

Wie gaat/gaan er met het product werken of hebben er in het gebruik en bij de implementatie mee te maken?

Clïënt
Zorgprofessional
Therapeut
Naasten
Vrijwilligers
ICT experts
Innovatie-projectleider
Hardware experts
Reparateurs
Onderzoekers
Anderen, namelijk:

Vraag 5

Welke 'technische' vaardigheden moeten er uitgevoerd worden door deze gebruikers? In hoeverre moeten gebruikers digitaalvaardig zijn?

Om kunnen gaan met een smartphone
Om kunnen gaan met een website op internet
Om kunnen gaan met een technische handleiding van het product
Resultaten kunnen uitlezen en analyseren
Anders, namelijk:



Vraag 6a

Welke uitleg/training is er nodig om het product te kunnen gebruiken? Welke uitleg/training is nodig vanuit het bedrijf? Zo ja is dit een service of dienst waarvoor specifiek betaald moet worden? Zo ja, wat zijn de kosten hiervoor?

Vraag 6c

Hoe ziet deze uitleg/training eruit? Hoeveel tijd neemt de training in beslag, is dit een eenmalige training of zijn het periodieke trainingen? Is het een fysieke training, of online?

Vraag 6b

Geef voor de uitleg/training aan wie deze moet krijgen.

Clïënt
Zorgprofessional
Therapeut
Naasten
Vrijwilligers
ICT experts
Innovatie-projectleider
Hardware experts
Reparateurs
Onderzoekers
Anderen, namelijk:

Vraag 7

Hoe ziet de vergoedingenstructuur van het product eruit? Welke financiële regelingen zijn er? Denk aan: zorgkantoren, zorgverzekeraars, gemeenten, zorginstellingen, eindgebruiker, leverancier, ...

Vraag 8

Als er sprake is van dataopslag, hoe ga je hier als organisatie mee om? Denk aan: waar sla je dit op, wie mag hier toegang tot hebben, wat zijn bewaartermijnen, is een verwerkersovereenkomst met de leverancier van toepassing?



Vraag 9

Welke algemene inkoopvoorwaarden zijn van toepassing bij de inkoop van het product? Hanteert de organisatie hiervoor standaard inkoopvoorwaarden?



Colofon

Deze beschrijving is tot stand gekomen en gefinancierd binnen de Innovatie-impuls Gehandicaptenzorg (IIG) van Volwaardig leven, een programma van het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS). De Innovatie-impuls heeft als doel om meer technologie in de gehandicaptenzorg in te zetten. Deze technologie moet bijdragen aan de kwaliteit van leven van cliënten en kwaliteit van zorg voor cliënten.

[Meer over de Innovatie-impuls](#)

Vormgeving

Public Cinema, Amsterdam

Contact

Innovatie Impuls,
Vilans en Academy het Dorp

Disclaimer

Deze uitgave is met grote zorgvuldigheid en met gebruikmaking van de meest actuele gegevens tot stand gekomen. Het is echter niet geheel uitgesloten dat de informatie in deze uitgave onjuistheden en/of onvolkomenheden bevat. Vilans en Academy Het Dorp (AHD) aanvaarden geen aansprakelijkheid voor directe of indirecte schade ontstaan door eventuele onjuistheden en/of onvolkomenheden. Aan de inhoud van deze uitgave kunnen geen rechten worden ontleend. Deze uitgave mag zonder toestemming van Vilans en AHD voor nietcommercieel gebruik worden gedownload en verveelvoudigd. Delen uit deze tekst mogen worden overgenomen met bronvermelding. Voorts alle rechten voorbehouden.

December 2022



