

PROF. DR. JAN TELGEN

Aanbesteden kan beter

Europees aanbesteden heeft nog steeds een slecht imago. Bureaucratisch, vervelend, nergens voor nodig en je moet nog contracten sluiten met de verkeerde leveranciers ook. En van dit alles worden de arme opdrachtgevers en inschrijvers/leveranciers de dupe. Het rumoer rond de aanbestedingen in het kader van de Wmo (Wet maatschappelijke ondersteuning) is nu dan ook niet van de lucht. Volgens die wet wordt de huishoudelijk verzorging niet langer een zaak van de zorgkantoren (verzekeraars/uitvoerders van de AWBZ), maar van de gemeenten. De gemeenten moeten die zorg inkopen. Gevolg: rumoer, rechtzaken en protesten. Het artikel 'Europees aanbesteden heeft vooral nadelen' (Trouw van d.d. 2 november) van wethouder Rensen van de gemeente Delft is exemplarisch. Hij schetst een negatief beeld van de gevolgen van het aanbesteden van 'hulp bij het huishouden' en wijt dit aan de Europese aanbestedingsrichtlijnen. Dit verwijt komt voort uit een gebrek aan (zorg)inkoopexpertise.

'Onkunde vormt het grootste probleem'

In Nederland is gekozen voor gereguleerde marktwerking in de zorg. De toepasselijkheid van de Europese aanbestedingsregels is daarbij een gegeven. Maar opnieuw lijken beide fenomenen te worden aangegrepen om de twijfelende regierol van de overheid en de onkunde van opdrachtgevers te maskeren. Een niet perfect werkende sector wordt onder druk van doembeelden en lobbywerk zo veel mogelijk in stand gehouden.

Alternatieven

De keuze om de hulp bij het huishouden uit de AWBZ te halen en voortaan door gemeenten te laten organiseren en financieren, is een politieke keuze. Deze keuze heeft risico's waar het gaat om continuïteit en coördinatie van de zorg. Dit vraagt een langetermijnvisie en een goed doordacht beleid. Hoe om te gaan met de verschuiving van intramurale naar extramurale zorg, de ketenzorg, de combinatie van welzijn en zorg, het versterken van de centrale rol aan de cliënt, et cetera? Een dergelijke visie is niet of nauwelijks ontwikkeld. Aanbesteden is dan bij voorbaat een kansloze missie!

Het aanbesteden zelf kan veel beter worden uitgevoerd. Goed aanbesteden start bij een inkoopstrategie die is geënt op goed georganiseerde zorg. Veelal wordt ge-

dacht vanuit slechts één model, waarbij alle hulp bij het huishouden in een gemeente op 1 januari 2007 overgaat naar enkele (nieuwe) thuiszorgorganisaties, met nadruk op de tariefstelling. Maar er zijn alternatieven. De gemeente kan ervoor kiezen om alleen de 'nieuwe' zorg onder te brengen onder het nieuwe contract. Cliënten met een lopende indicatie behouden deze tot ten minste 1 januari 2008. De hulp in het huishouden hoeft niet in één 'bulkcontract' te worden aanbesteed. Een gemeente kan verschillende soorten zorg in verschillende contracten onderbrengen. Naast een bulkcontract kan een gemeente eisen dat een zorgaanbieder niet alleen hulp bij het huishouden, maar ook andere zorgdiensten levert. Marktconsultaties kunnen voorkomen dat wensen en eisen worden gesteld waaraan de aanbieders niet kunnen voldoen, terwijl gebruik kan worden gemaakt van de kennis en ervaring in de markt. Cliëntenorganisaties kunnen hierbij een rol spelen. Ook kan gedacht worden aan het aanbesteden van de regiefunctie, in plaats van het aanbesteden van de onderliggende onderdelen van de zorg.

De cliënt moet hierbij centraal staan. Resultaten van onderzoeken naar de klanttevredenheid, behoeften en ervaringen, moeten een plek krijgen in de wensen en eisen van de opdrachtgever, en ook in een selectie van aanbieders. Eisen moeten worden gesteld aan de dienstverlening, in termen van tijdigheid en kwaliteit van zorg, en informatie-uitwisseling tussen verschillende zorgaanbieders. Naleving van die eisen moet worden bewaakt. Dat hier geen sprake is van een politieke keuze, blijkt uit het document 'Aandacht voor aanbesteden: goed besteed' van de sociaal-democratische fractie in het Europees Parlement. Het wordt tijd dat meer opdrachtgevers en opdrachtnemers inzien dat aanbesteden geen last is, maar een middel om te betere zorg tegen een redelijke prijs te krijgen. ●

Jan Telgen is hoogleraar Inkoopmanagement voor de publieke sector aan de Universiteit Twente en hij is partner bij Significant.

