

THEMA CONTRACTERING EN BEKOSTIGING

Voorbeeld:

In een regio hielpen we mee om tot nieuwe, geïntegreerde (Wmo & Jeugdhulp) overeenkomsten te komen met de regionale aanbieders. Daarbij ontstond ruimte om bij de dure, gespecialiseerde vormen van jeugdhulp na te denken over de verbinding van de inhoudelijke transformatie-ambities van de gemeenten met de bedrijfsvoeringsrisico's van de aanbieders. Dit heeft geleid tot nieuwe, intensieve vormen van overleg tussen vergelijkbare aanbieders en gemeenten. Met als belangrijkste doel dat inhoudelijke veranderingen worden gerealiseerd en dat aanbieders de tijd krijgen om hun interne organisatie daarop aan te passen.

Voorbeeld:

Veel gemeenten willen de innovatie stimuleren door de aanbieders niet meer op concrete producten, maar op resultaten bij inwoners te bekostigen. Daarmee wordt ruimte gecreëerd zodat aanbieders nieuwe oplossingen kunnen bedenken en in de praktijk invoeren. Maar als je weinig tijd beschikbaar stelt aan het contractmanagement en niet oprecht geïnteresseerd bent in de manier waarop aanbieders die ruimte invullen, loop je de kans dat achteraf het resultaatsbudget gewoon naar de klassieke producten is vertaald.

Voorbeeld:

Zo kregen we opdracht van een regio die had besloten met 'Open House' te gaan werken, op basis van lege raamovereenkomsten. Toen de uitgaven fors bleken te stijgen, was de reflex dat de tarieven te hoog waren vastgesteld. Ons onderzoek toonde aan dat die tarieven wel degelijk zorgvuldig en dus reëel waren opgebouwd. Maar: de regio had weinig aandacht besteed aan de ontwikkeling van de 'toegang'. Daarmee was de sturing op de beoogde ontwikkeling bij het 'Open House' model niet goed ontwikkeld.



BEKOSTIGINGSVRAAGSTUKKEN

NAAR EEN HOGER NIVEAU

Ook over tien jaar moet er nog voldoende zorg en ondersteuning beschikbaar zijn voor kwetsbare mensen. Demografische ontwikkelingen noodzaken tot herbezinning: het aantal ouderen groeit en het aandeel kwetsbare ouderen daarbinnen ook. De ontwikkelingen in de GGZ verschuiven de ondersteuningsvraag naar het gemeentelijke sociaal domein, terwijl de budgetten niet meegroeien.

De grootste uitdaging die hier nu ligt voor gemeenten is om consistente keuzes te maken in het sociaal domein. Contractering (inkoop, aanbesteding) is vaak een eigenstandig proces, waarbij de procedures strak uitgelijnd zijn en heldere deadlines kennen. De keuze voor een wijze van bekostiging daarbinnen komt dan als vanzelf naar boven. De techniek van de contractering lijkt min of meer automatisch tot bekostiging te leiden.

Dat is jammer, want wij zien regelmatig dat de bestuurlijke visie dan uit het oog verloren wordt. De middelen die je kiest moeten namelijk passen bij de visie. Kies je voor een relatie met aanbieders op basis van vertrouwen, dan hoort daar een vorm van bekostiging bij die dat vertrouwen versterkt, niet een die van wantrouwen uitgaat.

De grote uitdaging voor gemeenten is het maken van keuzes: hoe willen we het lokale stelsel van zorg en ondersteuning veranderen? Wat zijn de aangrijpingspunten en welke rol geven wij de maatschappelijke partners? Als de contractering en de wijze van bekostigen geen verband houden met de bovenliggende visie op de verandering in het sociaal domein, verandert er in de praktijk weinig.

Wij proberen in onze opdrachten zoveel mogelijk bekostigingsvraagstukken naar een hoger niveau te tillen. Wat wordt er nu echt gevraagd en waarom? Past de vraag bij de toekomstvisie van de gemeente? Welke ambities zijn leidend voor de veranderingen in de praktijk? Hoe kunnen contractering en bekostiging daaraan bijdragen? Het is mooi om te merken dat onze opdrachtgevers zich ontvankelijk tonen voor deze complexe vraagstukken. Bewustzijn is immers het begin van elke verandering.

Ook vanuit het perspectief van contractering en bekostiging zijn er veel mogelijkheden om de noodzakelijke veranderingen in het sociaal domein te realiseren. Die veranderingen zijn noodzakelijk om de komende jaren de ondersteuning van kwetsbare mensen betaalbaar en daarmee beschikbaar te houden. Wij puzzelen graag met u mee.