

The mediator sensed that the negotiations were in trouble.

Bestuurlijk aanbesteden 2.0

Inleiding

- uitdaging in het sociale domein
- grootste hindernissen
- bestuurlijk aanbesteden 1.0
- sociaal contracteren? inclusief organiseren?

Uitdagingen

Transitie & Transformatie

Gemeenten hebben slechts twee strategische doelstellingen in het Sociale Domein en niet meer dan deze twee:

1. Maximale participatie van individuele burgers [micro niveau]
2. Binnen de gemeentelijke financiële kaders blijven [macro niveau]

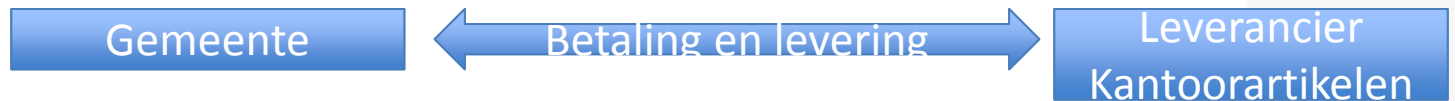
Hoe dit te organiseren?



Uitdaging in het sociale domein

Dyad, Triad, Quartet

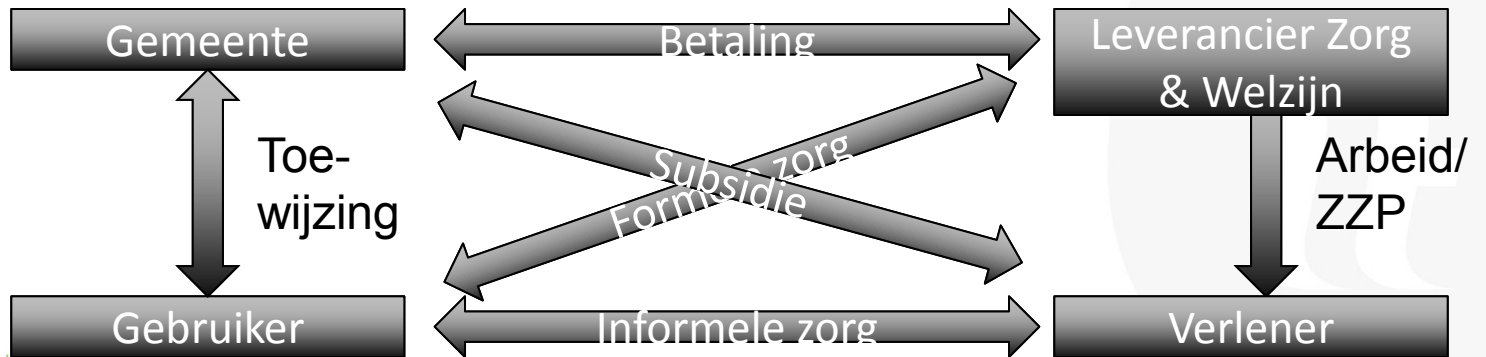
Dyad:



Triad:



Quartet:



Waarom

bestuurlijk aanbesteden?

1. Onzekerheid
2. Complexiteit

ONVOORSPELBAAR: het duurt langer te berekenen wat er gaat gebeuren in het sociale domein, dan het gewoon te laten gebeuren!



Waarom bestuurlijk aanbesteden?

- Nu: \pm 100 gemeenten AWBZ en \pm 50 Jeugdzorg
- Vanwege onbekendheid en onzekerheid – deze methode geeft ruimte om samen naar een nieuwe organisatie toe te groeien
- We kunnen bijsturen onderweg
- Het geeft rust op de lange termijn zonder dat we het langdurig *dichttimmeren* (ergo: DLDL)
- Het geeft gemakkelijker ruimte aan kleinschalige initiatieven en experimenten.



Bestuurlijk aanbesteden 1.0

Netwerktheorie: wederzijdse afhankelijkheden maken dat niemand zijn oplossing (geheel) kan doordrukken en iedereen oplossingen (gedeeltelijk) kan blokkeren. Oplossing: organiseren van proces in plaats van project!

Transactiekostentheorie: hoe groter de onzekerheden, hoe hoger de transactiespecifieke investeringen en hoe lager de repetitie, hoe hoger de transactiekosten. Oplossing: relatie voor inhoud (trust), van klassieke contracten naar relationele contracten

Onderhandelingstheorie: hoe lastiger het onderwerp, hoe meer betrokkenen, hoe groter de belangen, des te lastiger te starten met onderhandelen. Oplossing: beginnen met een conceptcontract en dan schrappen en aanvullen.

Bestuurlijk aanbesteden 1.0 en 2.0

Wat zit er in ieder geval in?

- Intentieverklaring met procesafspraken (ook mededinging)
- Conceptovereenkomst voor een voorziening, arrangement of experiment als basis voor onderhandelingen
- Plenaire, multipartite onderhandelingen met in ieder geval de belangrijkste bestaande aanbieders
- Geen beperking op toetreding nieuwe aanbieders in de uitvoering
- Mogelijkheid tot uittreden van bestaande aanbieders
- Mogelijkheid tot voortdurend aanpassen van de overeenkomst in de uitvoering
- Lange looptijd om return op investeringen mogelijk te maken (5 – 10 jaar)
- Publicatie achteraf (wettelijk verplicht)

Bestuurlijk aanbesteden 1. en 2.0

Wat kan erin?

- Publicatie vooraf (hoeft niet verplicht te zijn)
- Losgekoppeld een overeenkomst voor Communicatie, Overleg en Besluitvorming
- Plenaire onderhandeling maatstaf prijsberekening (gemeente stelt prijs vast)
- Individuele onderhandelingen op prijsstelling
- Subsidieafspraken
- Veilingsysteem, keuzevrijheid of ander “verdelingsmechanisme”

NOTA BENE: Geen bestek, Geen concurrentie in selectie, Geen offertes, Geen plenaire prijsbesprekingen, Geen verplichte samenwerking of combinatievorming, leidt niet tot een gesloten markt gedurende looptijd overeenkomst

Bestuurlijk aanbesteden 2.0

Wat moet er dan nog bij?

- Ontwikkelovereenkomst → procesregels voor interactie en besluitvorming
- Fysieke en digitale “overlegtafels” → informatiedeling en onderhandelingen
- Deelovereenkomsten → contracten over uit te voeren diensten
- Monitoring → kwantitatief (geld en kto) en kwalitatief (zingeving)
- Strategie → exploiteren in deelovereenkomsten wat aantoonbaar “werkt”, experimenteren met deelovereenkomsten die *of* nog beter werken *of* kunnen werken bij veranderende omstandigheden.



Plan van aanpak

1. In de lucht brengen van de website
 2. Vaststelling basisconvenant in de college's + akkoord op traject bestuurlijk aanbesteden
 3. Keuze 3 grote, 3 middelgrote, 3 kleine + klantvertegenwoordiging
 4. Startbijeenkomst (uitleg over de procedure + spelregels e.d.) – 27 mei
 5. 1 Bijeenkomst per 3 weken tot 1 okt
 6. Einduitkomst met inhoudelijke convenanten
 1. Toegang (eventueel)
 2. Maatwerk (individueel en groep én KV)
 3. Algemene voorzieningen (eventueel)
 7. (Individuele) prijsafspraken (per aanbieder of per product)
- En... tempus fugit!!!



Wat is nodig van u?

- Committement en een open geest
- Nakomen van afspraken
- Eén aangewezen(e) als uw partij wordt uitgekozen



Tot zover

Vragen?

