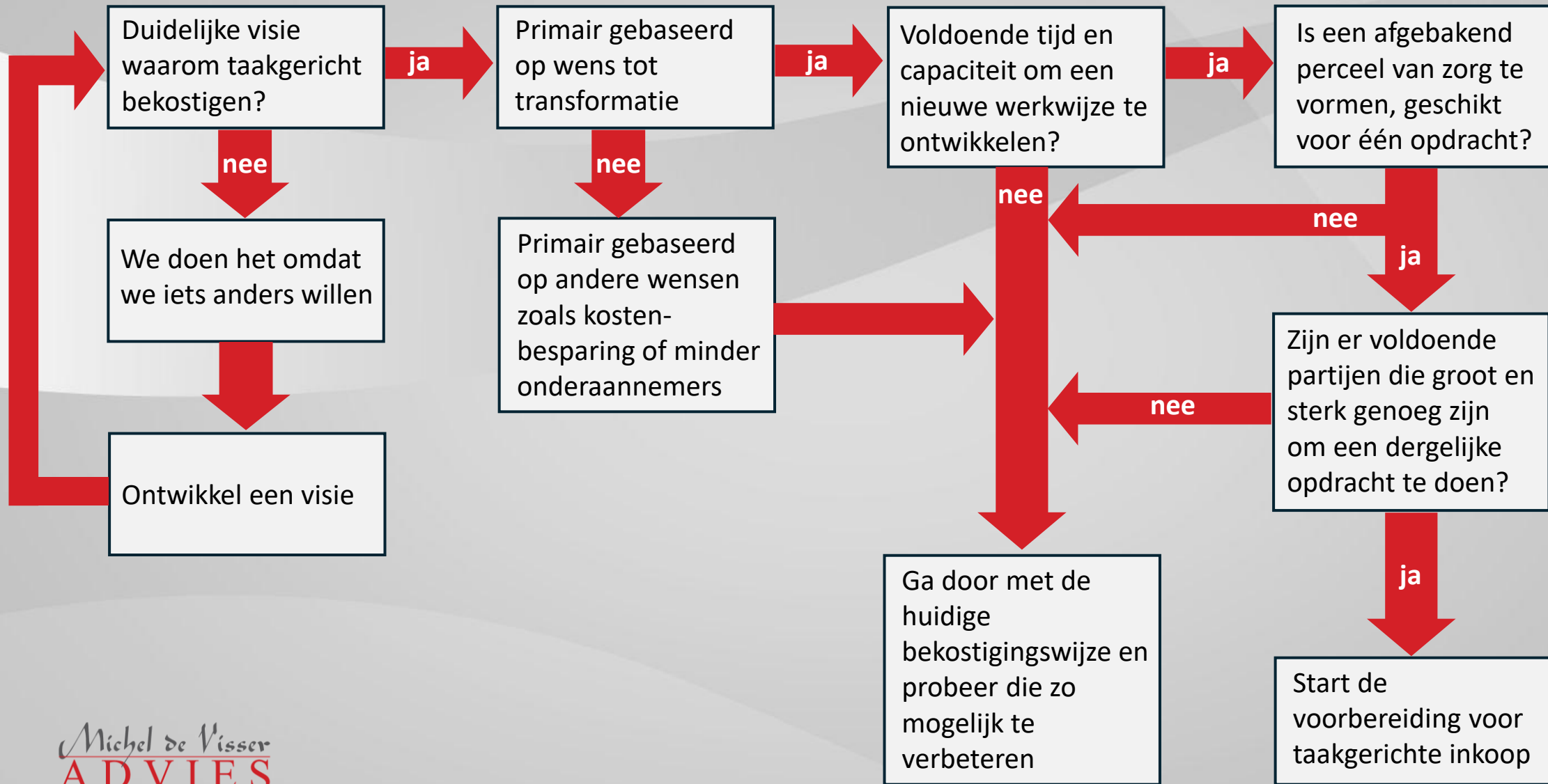


Taakgericht bekostigen als gemeente, wel of niet?



Taakgericht bekostigen als gemeente, wel of niet?

Veel gemeenten en regio's worstelen met de vraag of ze bij een nieuwe inkoop van zorg moeten overstappen op taakgerichte bekostiging. Hierbij wordt dan alle zorg voor een vast lumpsum bedrag gegund aan één aanbieder of een consortium van aanbieders. Waar moet je op letten?



Visie

Allereerst is het belangrijk om een duidelijke visie te hebben op je zorg, je zorglandschap en de wijze waarop je daarop wilt sturen. Wanneer gemeenten en aanbieders gezamenlijk de ambitie hebben om integrale zorg te gaan leveren en te transformeren, dan kan taakgerichte inkoop daarbij helpen. Wanneer deze visie er slechts beperkt is en de wens tot verandering vooral voortkomt uit ontevredenheid met de huidige bekostigingswijze of omdat de kosten te hoog zijn, dan gaat een taakgerichte inkoop waarschijnlijk de problemen niet oplossen. Het is dan kansrijker om de bestaande werkwijze te verbeteren.



Capaciteit

Indien er wel een gedegen en gedragen, visie op zorg is, dan zijn er nog verschillende praktische vragen die beantwoord moeten worden. Een taakgerichte inkoop kost in de aanloop meer tijd en capaciteit dan het voortzetten van het bestaande. Hier moet dus rekening mee worden gehouden in de planning en ook met de beschikbaarheid van medewerkers.



Afbakening

Een volgend punt is het inrichten van de opdracht en het afbakenen van het perceel waarop wordt ingekocht. Taakgerichte inkoop kan als voordeel hebben dat er minder administratieve lasten zijn en dat schotten tussen aanbieders wegvallen, waardoor er nieuwe en ook integralere vormen van zorg geleverd kunnen worden. Dit werkt echter alleen als de taakgerichte inkoop correct wordt ingevoerd. De opdrachtgever moet een zo integraal mogelijke verantwoordelijkheid bij de opdrachtgever kunnen neerleggen, maar zodanig dat die ook uitvoerbaar is. Dit vergt een zorgvuldige aanpak.



Partnerschap

Tot slot is de vraag of de markt het kan en wil leveren? Er zijn voorbeelden van aanbestedingen waar niemand op inschreef. Er zijn ook voorbeelden van aanbestedingen waar aanbieders hun hand overspeelden en niet konden leveren waarvoor ze getekend hadden. Taakgerichte inkoop vergt goed partnerschap tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, maar ook tussen consortiumpartners onderling. De randvoorwaarden moeten hiervoor aanwezig zijn, anders dreigt een mislukking.

Michel de Visser heeft een brede ervaring in het sociaal domein en deed onderzoek voor de Jeugdautoriteit naar taakgerichte bekostiging. Meer weten of een keer sparren over dit onderwerp? Neem contact op: m.devisser@mdva.nl

Michel de Visser
ADVIES