



Welkom!



Deze handreiking 'Inkopen in het Sociaal Domein' is ontwikkeld in opdracht van Gemeente Den Haag en wordt u aangeboden vanuit het Traineeship Rijksinkoop Professionals (TRIP).

Het doel van deze handreiking is het bieden van een overzicht van de voor- en nadelen van Europees aanbesteden en het Open House model. Deze handreiking draagt daarmee bij aan het kiezen van een passende inkoopmethode binnen het sociaal domein.



Meer weten over het onderzoek? Klik op onderstaand icoontje voor het volledige rapport.

(let op: schakel de presentatiemodus uit)



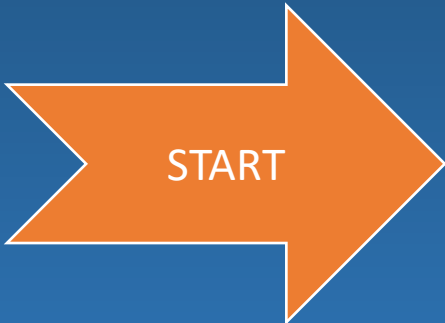
Annelies Overkempe MSc

Bram de Jong MSc BBE

Gül Dogan MSc LLM

Sjoerd van den Aarssen MSc

mr. Giel van Megen



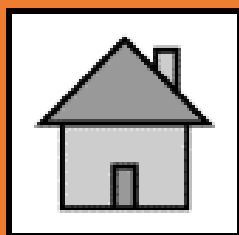
START

Instructie

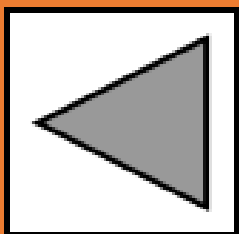
Navigatieknoppen



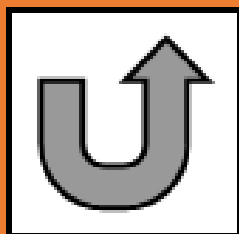
Help



Hoofdmenu

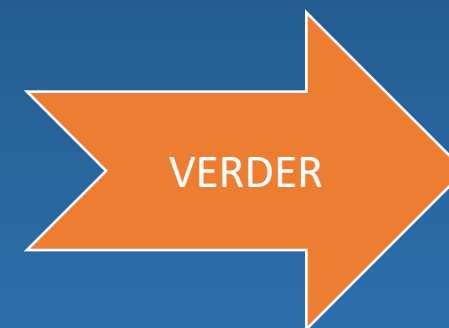


Terug
(submenu)



Terug
(vorige pagina)

- Klik op de oranje vlakken om een menu te openen
- Gebruik de navigatieknoppen om terug te keren naar een (sub)menu, het hoofdmenu te openen, of de help pagina te bezoeken
- Gebruik de Esc-toets op uw toetsenbord om de handreiking af te sluiten
- Ga verder door te klikken op onderstaande pijl



Hoofdmenu

Selecteer de inkoopmethode waar u meer over wilt weten
of bekijk direct de praktijkvoorbeelden

Europees aanbesteden

Open House

Praktijkvoorbeelden



Europees aanbesteden

Wat is Europees
aanbesteden?

Kaders en regelgeving

Voordelen

Nadelen



Wat is Europees aanbesteden?

Europees aanbesteden is een afgewogen wijze om te komen tot contractering van een geschikte contractpartner (dienst/werk/levering) tegen de meest gunstige prijs, waarbij de prijs/kwaliteit verhouding een belangrijke factor is (Bron: Pianoo).

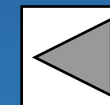
Europees aanbesteden wordt gekenmerkt door de fase van 'selecteren' waarbij gunning van de opdracht plaatsvindt aan de meest geschikte aanbieder(s) conform de vooraf opgestelde gunningscriteria.



Kaders en regelgeving Europees aanbesteden

Bij een Europese aanbesteding in het sociaal domein dient rekening te worden gehouden met verschillende kaders en regelgeving:

- [Wet maatschappelijke ondersteuning](#)
- [Jeugdwet](#)
- [Aanbestedingswet 2012](#)
- [Gids proportionaliteit](#)



Voordelen Europees aanbesteden

- Transparante aanbestedingsprocedure met oog voor kwaliteit door gunningscriteria
- Door fase van 'selectie' kan het aantal contracten worden beperkt
 - Hierdoor ontstaat er concurrentiedruk onder de aanbieders
 - Hierdoor blijft het contractmanagement beheersbaar
 - Hierdoor kan er effectiever worden gestuurd en gemonitord tijdens de uitvoering
- Mogelijkheid tot lumpsumbekostiging
- Houvast door kaders, regelgeving en jurisprudentie

Vergroot de voordelen van Europees aanbesteden



Vergroot de voordelen van Europees aanbesteden

- Hanteer een vast budget om de perverse prikkel van overbehandeling te reduceren. Houd wel rekening met een goede definitie en meting van de resultaten.
- Ga in gesprek met de aanbieders om samen de transformatiedoelen te realiseren. Stel gezamenlijke doelen op.
- Bied een integraal aanbod van zorg. Door samenwerking tussen aanbieders voorkom je dat een cliënt voor dezelfde hulpvraag door meerdere aanbieders wordt behandeld. Hiermee wordt ook inefficiëntie voorkomen.
- Zorg voor een optimale cliëntbeleving door centrale toegang en één aanspreekpunt in te regelen. Op deze manier wordt voorkomen dat cliënten bij verschillende aanbieders moeten aankloppen.



Nadelen Europees aanbesteden

- Lastig voor kleine aanbieders om mee te doen
 - Vanwege hoge administratieve lasten
 - Vanwege onbekendheid met aanbesteden
- Markt op slot gedurende de looptijd van het contract
- Beperkte flexibiliteit in procedure en contract
 - Beperkte mogelijkheid om wijzigingen door te voeren gedurende de looptijd
 - Beperkte ruimte voor onderhandeling in de aanbestedingsprocedure
- Keuzevrijheid voor de cliënt wordt ingeperkt
- Hoge transactiekosten voor de gemeente en aanbieders

Ondervang de nadelen van Europees aanbesteden



Ondervang de nadelen van Europees aanbesteden

- Anticipeer vooraf op mogelijke wijzigingen
 - Specificeer de eisen aan de dienst functioneel
 - Benut de herzieningsclausule
- Verlaag de barrières voor kleine aanbieders
 - Maak gebruik van interviews en/of presentaties als onderdeel van de kwalitatieve gunningscriteria
 - Stimuleer grote partijen om samen te werken met het MKB of verplicht ze daartoe middels een contractbepaling
- Geef jezelf meer vrijheid in het inrichten van de procedure
 - Maak gebruik van de SAS-procedure. Er gelden hiervoor minder procedurevoorschriften
- Vergroot de keuzevrijheid voor de cliënt
 - Contracteer meerdere aanbieders
 - Verplicht aanbieders om alternatieven aan te bieden
- Denk goed na over de looptijd
 - Overweeg om mogelijkheden op te nemen in om het contract tussentijds te beëindigen



Open House

Wat is Open House?

Kaders en regelgeving

Voordelen

Nadelen



Wat is Open House?

Het Open House model is een toelatingssysteem op basis van vooraf bekendgemaakte geschiktheids- en minimumeisen. Alle aanbieders die inschrijven en voldoen aan deze eisen, dienen te worden gecontracteerd (Bron: Pianoo).

Een van de belangrijkste kenmerken van een Open House model is dat het niet gekwalificeerd wordt als een overheidsopdracht in de zin van de aanbestedingsregelgeving. Daarmee is de Aanbestedingswet 2012 niet van toepassing.



Kaders en regelgeving Open House

Bij een Open House model in het sociaal domein dient rekening te worden gehouden met verschillende kaders en regelgeving:

- Wet maatschappelijke ondersteuning
- Jeugdwet
- Beginnelsen van Europees aanbesteden
- Algemene beginselen van behoorlijk bestuur
- Redelijkheid en billijkheid



Voordelen Open House

- Aanbieders kunnen elkaar niet 'kapot' concurreren
- Markt gaat niet op slot
- Ongelimiteerd aantal contracten
- Ruime keuzevrijheid voor de cliënten
- Geen gunningscriteria geeft lichte inschrijflast voor de aanbieders
- Geen aanbestedingsregels geeft vrijheid voor gemeente in de procedure

Vergroot de voordelen van Open House



Vergroot de voordelen van Open House

- Benut de flexibiliteit in de contractuele voorwaarden
 - Opnemen van de mogelijkheid om de voorwaarden aan te passen n.a.v. tussentijdse evaluaties
 - Mogelijkheid om in te spelen op veranderingen in de markt zonder het risico op een wezenlijke wijziging
- Maak gebruik van consultants als adviseurs naar de cliënt
 - Zorg goed afgestemd op de behoefte van de cliënt
- Plan vaste momenten voor toetreding van nieuwe aanbieders



Nadelen Open House

- Geen grip op aantal contracten
- Effectief contractmanagement is arbeids- en kostenintensief
- Mogelijkheid tot sturen op kwaliteit is beperkt
- Er is een verhoogd risico op zorgfraude
- Geen zekerheid voor aanbieders m.b.t. omzet

Ondervang de nadelen van Open House



Ondervang de nadelen van Open House

- Beperk het aantal contracten
 - Door het toepassen van strenge minimumeisen, bijvoorbeeld een maximum aantal cliënten per gecertificeerde behandelaar
 - Door het voeren van gesprekken met toetredende aanbieders over verwachtingen, concurrentie en rol in het zorglandschap
- Zorg voor efficiënt contractmanagement
 - Middels het aanbrengen van prioriteiten in contractmanagement op basis van spend- en risicoanalyses
- Zorg voor effectieve sturing
 - Door het benutten van data om (sturings)informatie te krijgen op zorgpad-, doelgroep-, gemeente- of aanbiedersniveau



Praktijkvoorbeelden

Selecteer een categorie praktijkvoorbeelden en ontdek de 'tips and tricks' voor inkopen in het sociaal domein

Vergroot de voordelen
van (Europees)
aanbesteden

Vergroot de voordelen
van Open House

Ondervang de nadelen
van (Europees)
aanbesteden

Ondervang de nadelen
van Open House



Help

Meer weten?

- Download het rapport via het [Welkom-scherm](#)

Handreiking afsluiten?

- Gebruik de Esc-toets op uw toetsenbord

Vragen?

- Neem contact op met:

Annelies Overkempe MSc

a.overkempe@mindef.nl

Bram de Jong MSc BBE

bram.dejong@denhaag.nl

Gül Dogan MSc LLM

gul.dogan@rijksoverheid.nl

Sjoerd van den Aarssen MSc

sjoerd.vandenaarssen@denhaag.nl

