

**CONCEPTVERSLAG VAN DE RAADSINFORMATIEMARKT INPUT  
VERWERVINGSSTRATEGIE SOCIAAL DOMEIN VAN DE COMMISSIE SAMENLEVING  
VAN DE GEMEENTE HAARLEM OP 22 SEPTEMBER 2016 IN HET STADHUIS VAN  
HAARLEM**

**Aanwezig de leden en plaatsvervangende leden:** de heren Amand (Trots), Baaijens (AP), Brander (PvdA), de dames Jacobsz (AP), Klazes (GLH), Ramsodit (PvdA), Sterenberg (VVD)

**Mede aanwezig:** de heren Haker (programmamanager) en Van Leeuwen (voorzitter)

**Verslag:** mevrouw Steenwinkel

De **voorzitter** opent de bijeenkomst om 18.50 uur mede namens de leden Klazes en Brander en de heer Haker die deze raadsmarkt hebben voorbereid.

Met een presentatie geeft de heer **Haker** inzicht in wat ambtelijk is verzameld aan inzichten, dilemma's en keuzemogelijkheden rond de komende, tweede, verwervingsronde in het Sociaal Domein. Hij vraagt de leden van de commissie vooral vragen te stellen en input te leveren.

**Wat is geleerd sinds 2014**

Uit de verwerving na de decentralisaties van 2014 heeft de gemeente de nodige ervaring en kennis opgedaan.

- Er is sprake van een versnipperd aanbod.
- Er is weinig tot geen flexibiliteit.
- Er is sprake van een overlap in maatwerkvoorzieningen en basisinfrastructuur.
- De hoge administratieve last is ook de gemeenteraad opgevallen.
- De zorgverstrekkers dragen weinig innovatieve ideeën aan.

**Wat moet er anders?**

Het moet dus anders. Ambtelijk is daarom een inventarisatie gemaakt en is een opzet gemaakt van wat de wensen zijn, maar ook wat de dilemma's en knelpunten zouden zijn.

Daarbij is het uitgangspunt dat de verworven zorg moet:

- passen binnen de geformuleerde beleidskaders;
- passen binnen de financiële kaders;
- bijdragen om de beoogde regionale en lokale transformatiedoelen te bereiken.

Het is nog niet helemaal duidelijk hoe de regionale samenwerking georganiseerd gaat worden, maar van de kant van de zorgaanbieders komt wel de vraag om regionale samenwerking en inkoop. Dat levert voor hen en de gemeentes vermindering van de administratieve druk op en continuïteit in de zorgstructuur. Bovendien past het in de samenwerking waar het Rijk op heeft gestuurd, denk aan de indeling in jeugdregio's.

Ter voorbereiding op de verwervingsstrategie zijn de te verwerven producten onderverdeeld in een aantal segmenten:

- a. basisinfrastructuur lokaal (werkveld sociaal wijkteam)
- b. geïndiceerd (regionaal)
- c. hoog specialistisch en geïndiceerd (boven)regionaal

a. en b. zijn onderverdeeld in 'perspectief', 'duurzaam licht', 'duurzaam zwaar' en 'crisis'.

Door de in te kopen zorg minder als specifieke en detaillistisch omschreven producten uit te vragen zullen zorgaanbieders hopelijk breder kunnen en willen aanbieden.

Mevrouw **Sterenber** vraagt wat de verschuiving naar basisinfrastructuur voor effect zal hebben op de kosten en wat het voor- of nadeel voor de burger is.

Mevrouw **Jacobsz** vraagt of aanbieders gevraagd kan worden een breder pakket aan te bieden, denk aan begeleid wonen waar de aanbieder nu weinig doet aan de aanpak van de oorzaak van de problemen van de cliënten.

Mevrouw **Klazes** vraagt of het een pre is voor de gunning als een zorgaanbieder een hele range producten binnen een segment kan aanbieden.

Mevrouw **Sterenber** vraagt of aanbieders ook alleen delen kunnen aanbieden, want de uitersten in het segment liggen ver uit elkaar.

Mevrouw **Ramsodit** vraagt of het wijkteam nog vrijheid heeft in het uiteindelijk kiezen van een aanbieder, passend bij de klant.

De heer **Haker** legt uit dat de basisinfrastructuur de zorg betreft waarover het sociaal wijkteam gaat beschikken, denk aan lichte vormen van ambulante begeleiding ggz die niet meer als geïndiceerde zorg via de Wmo gaat lopen.

Door de verschuiving naar de basisinfrastructuur vervalt de eigen bijdrage. Dat is uiteraard wel weer een nadeel voor de gemeente. Als het goed is gaan mensen niets van de veranderde indeling merken. Het is overigens de bedoeling in de verdere uitwerking cliënten te laten meedenken.

Wat de gemeente wil dat de aanbieder aanbiedt kan in kwaliteitseisen worden vastgelegd.

Door de segmenten ruimer te beschrijven wordt ruimte gecreëerd, ook voor de klanten.

#### Marktordening

De heer **Haker** toont hier de Kraljic-matrix waarmee de gemeente haar inkoop kan analyseren, denk aan routineproducten, knelpuntproducten, etc. Vervolgens kan worden nagegaan hoe met die producten op het gebied van de inkoop het beste kan worden omgegaan. Marktwerving speelt hierbij een duidelijke rol. Er zijn overigens ook gebieden, vooral regionaal, waarop maar enkele, bijna monopolistische, aanbieders opereren. De raad moet dan ook bepalen hoe belangrijk hij keuzevrijheid en marktwerving vindt.

#### Bekostiging

Ook de vraag van de bekostiging kan met modellen worden benaderd. Denk aan betalen voor aanbod of voor resultaat, ga je uit van de populatie of de caseload en hoe bepaal je daarvan de grootte en de kenmerken. Als je kiest voor resultaatbekostiging, kies je dan voor bekostiging van resultaten op cliëntbasis of resultaten op het niveau van de populatie? Betaal je per cliënt, per uur, op basis van standaardtarieven per jaar, etc.? Elke vorm heeft ook zijn positieve en negatieve prikkels.

#### Sturing en monitoring

De uitwerking van dit punt staat nog in de kinderschoenen. Het zal gaan om het vinden van een goede balans tussen administratieve lastendruk en de juiste sturingsinstrumenten: het zoeken naar de goede k(ey) p(erformance) i(ndicators)'s.

Mevrouw **Klazes** denkt dat als je met gecertificeerde partijen werkt, je minder aan de achterkant hoeft te controleren omdat ze al aan kwaliteitseisen moeten voldoen.

De heer **Haker** wijst erop dat hoe meer kwaliteitseisen er vooraf worden opgelegd, des te moeilijker het voor kleine zorgaanbieders wordt om mee te doen. De raad moet bepalen wat hij wil.

#### **Besluitvorming**

Mevrouw **Sterenber** kan op basis van de nu beschikbare informatie nog geen strategie kiezen voor de verschillende onderdelen.

De **voorzitter** wijst erop dat de commissie in de vergadering van volgende week richting mee kan geven voor de verdere uitwerking. Deze sessie is een informatieve sessie.

De heer **Haker** heeft de leden mee willen nemen in de dilemma's en de vragen. Er ligt nog geen stuk.

Mevrouw **Ramsodit** vraagt wat de status van bespreking in de commissie is als het om een collegebevoegdheid gaat. Besluiten over de uitvoering en de kaders beïnvloeden elkaar over en weer. In het verleden zijn overigens afspraken gemaakt over de procedure voor besluitvorming over dit onderwerp en zij zal die nog nagaan.

De heer **Brander** stelt dat de raad van het wat is en het college van het hoe. Bij dit onderwerp beïnvloeden die zaken elkaar inderdaad. Hij heeft behoefte aan inzicht in wat in de verwervingsstrategie wordt vastgelegd.

De heer **Haker** raadt aan in de verwervingsstrategie enige ruimte te laten, want bij het programma van eisen zullen nog de nodige zaken opkomen die anders moeilijk in te passen zijn.

De **voorzitter** vat samen dat op basis van een analyse besloten moet worden welke verwervingsstrategie waarvoor nodig is met het oog op wat de gemeente wil bereiken. Voor de verwerving in 2014 zijn kaders door de raad aangegeven, maar eigenlijk voor een terrein dat nog niet bekend was. Nu is er meer bekend en kunnen de kaders meer inhoud krijgen.

De heer **Haker** wijst erop dat de kaders van de raad worden aangehouden en dat ook de door de raad gewenste transitie wordt meegenomen.

In oktober zal het onderwerp in het college worden behandeld, na regionale afstemming.

In november komt het in de commissie. Voor het opstellen van het programma van eisen wil de gemeentelijke organisatie ook de input van cliënten krijgen. Dat vraagt tijd, vandaar deze tijdlijn.

De **voorzitter** constateert dat de commissie antwoord wil krijgen op de vragen welke beslissingen de raad mag nemen en welke het college en wat het college van de raad verwacht. Met die constatering sluit hij de bijeenkomst om 18.55 uur.