

# Dialogoog tijdens de Vier Fases inkoop



## Dialogo tijdens de inkoop

- Zowel gemeente- als aanbiedersperspectief;
- Begrip krijgen voor elkaars dilemma's en uitdagingen;
- Kennisdelen;
- Opsporen innovatiekracht en gezamenlijk ontwikkelen;
- Handreiking Dialogo:

<https://www.inkoopsociaal domein.nl/onderwerpen/dialogo/documenten/handreikingen/2020/04/09/handreiking-dialogo>;

- Workshop Dialogo:

<https://www.inkoopsociaal domein.nl/onderwerpen/dialogo/activiteiten/2020/12/31/workshop-dialogo>.



## Vier fases van een inkoopproces

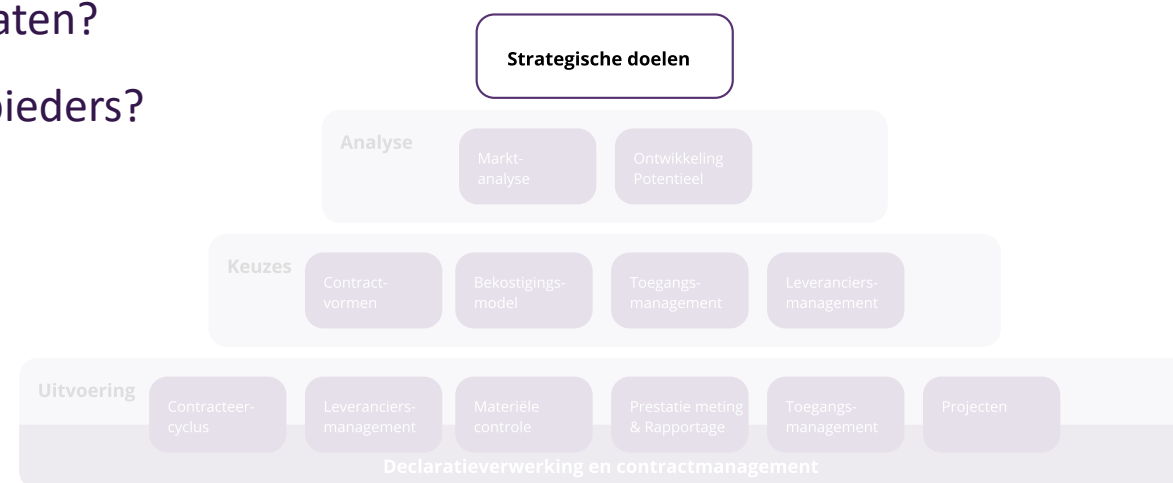


Esselaar en Karssen, 2007



## Fase 1: Vaststellen strategische doelen

1. Waar willen we over vijf jaar staan?
2. Wat willen we bereiken voor de burger?
3. Welke strategische doelen zetten we om in welke resultaten?
4. Hoe ziet de gemeente hierin haar rol en die van de aanbieders?
5. Wat legt u als gemeente neer bij de contractpartijen?

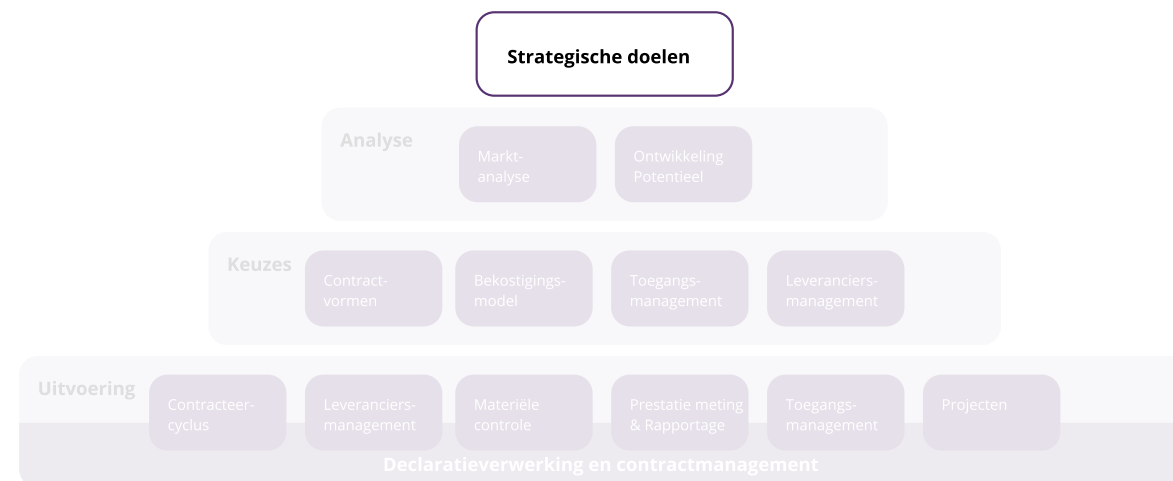


Esselaar en Karssen, 2007



# Inbreng aanbieders Fase 1

- Strategische doelen zijn vaak globaal; het is meer een richting voor het vervolg op de inhoud en proces. Tijdig aanhaken is tijdig in kunnen spelen op prioriteiten.
- Aanbieders hebben niet altijd de ruimte om een strategische planning te maken omdat ze afhankelijk zijn van de plannen van de gemeente.



Esselaar en Karssen, 2007



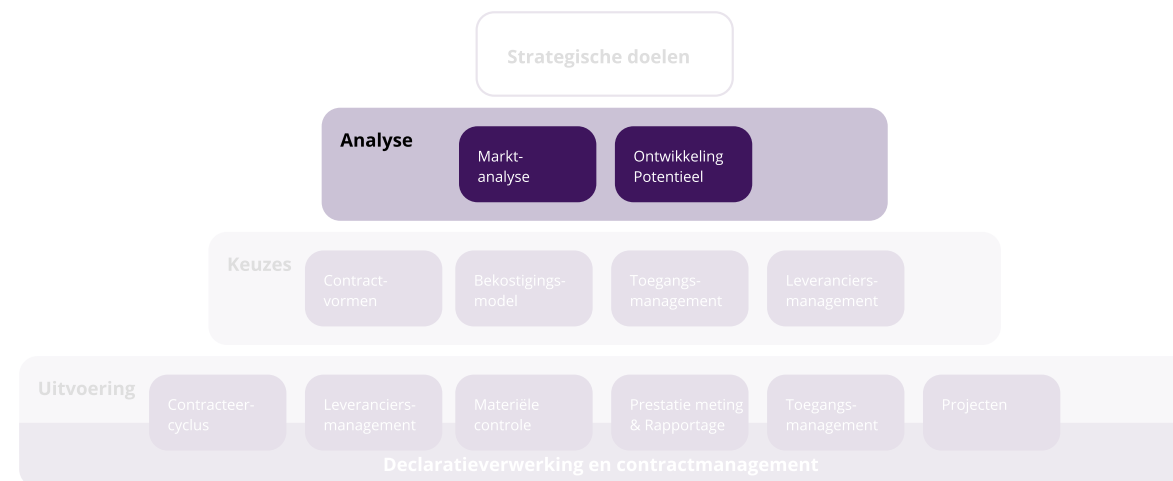
## Fase 2: Analyse

Marktanalyse: cliënten, zorgvraag, budget en aanbieders

- Aantal aanbieders per segment;
- Zijn er innovatieve of nieuwe aanbieders?

Ontwikkelpotentieel:

- Welke wijzigingen kunnen de stakeholders aan?
- Wat willen we nu echt bereiken in de komende periode?

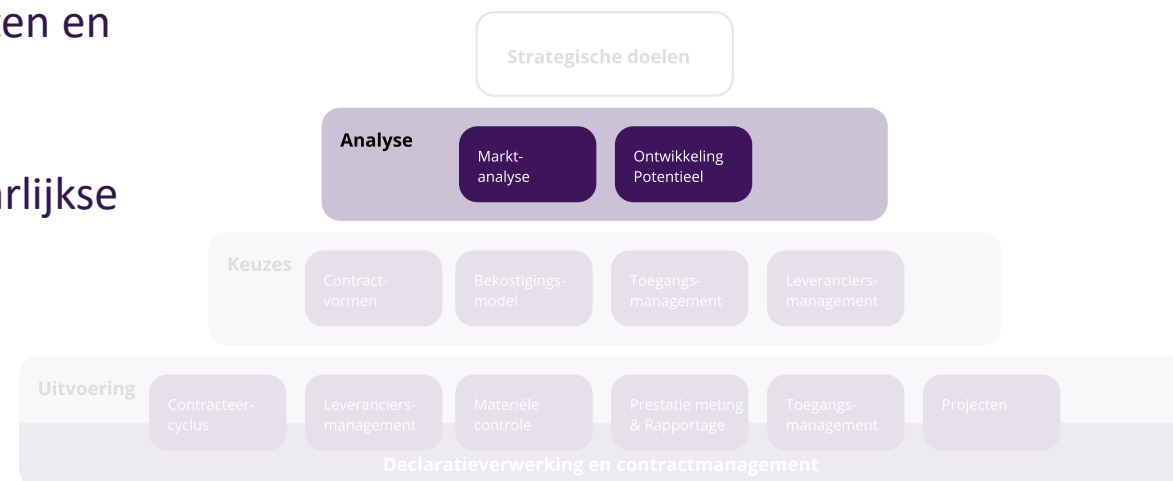


Esselaar en Karssen, 2007



## Inbreng aanbieders Fase 2

- Prioriteiten worden duidelijk, men kijkt naar nieuwe richtingen.
- Wat kan de rol van de zorgaanbieder daarin zijn?
- Hoe kunt u als aanbieder tegemoet komen aan cliënten en gemeenten?
- Hoe zijn de strategische doelen om te zetten naar jaarlijkse tactische en operationele doelen?
- Presenteer innovatieve plannen voor de nieuwe richtingen en voor problemen.

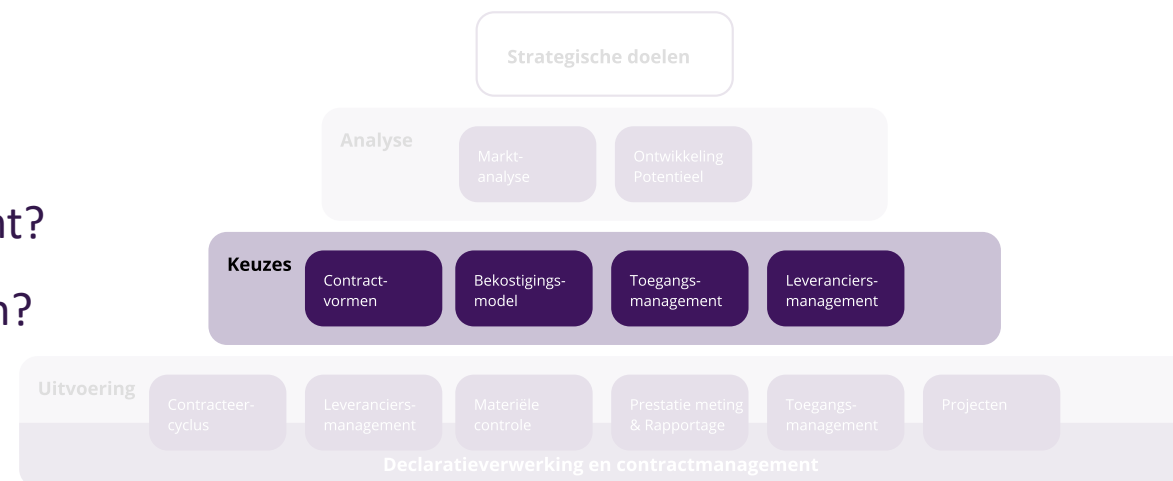


Esselaar en Karssen, 2007



## Fase 3: Keuzes maken

Contractvorm:	Looptijd? Open of Gesloten?
Bekostigingsmodel:	Inspanningsgericht, Outputgericht of Taakgericht
Toegang:	Wijkteam? Gemeente? Huisarts, GI, Rechterlijke macht?
Leveranciersmanagement:	Welke regionale doelstellingen? Aantal aanbieders, kwaliteit?



Esselaar en Karssen, 2007



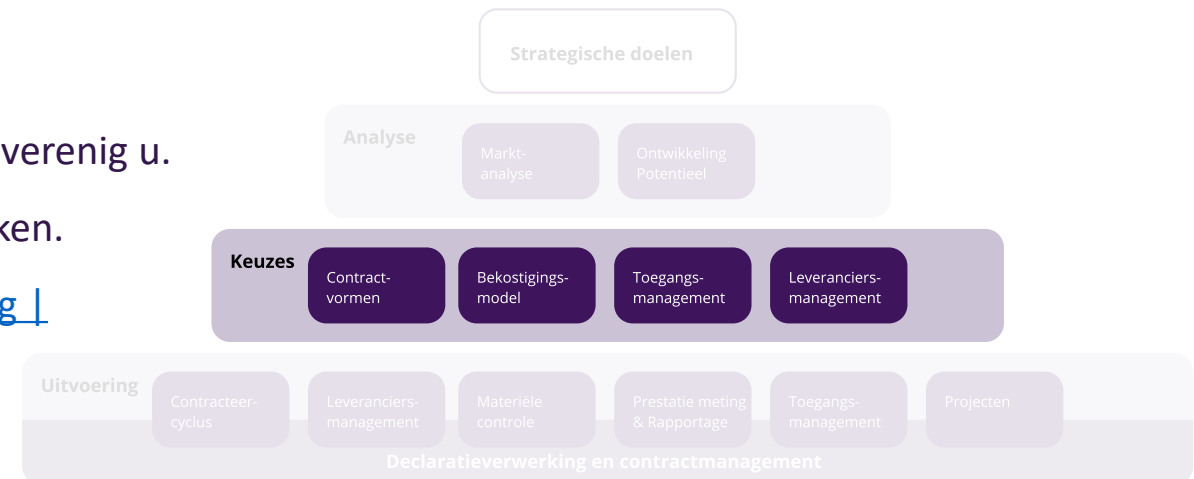


## Inbreng aanbieders Fase 3

- Samenhang keuzes en de effecten ervan zijn goed te zien.
- Wat betekent de inkoop voor uw organisatie?
- Is dit haalbaar?
- Is de risicoverdeling goed?
- Is het passend bij de markt en de financiering?
- Laat van u horen ook al bent u lokaal niet de grootste partij; verenig u.
- Ga na met welke aanbieders u samen kan en wilt samenwerken.

[Praktijkverhaal: Gebundelde krachten in een branchevereniging |](#)

[Nieuwsbericht | Vindplaats Inkoop Sociaal Domein](#)

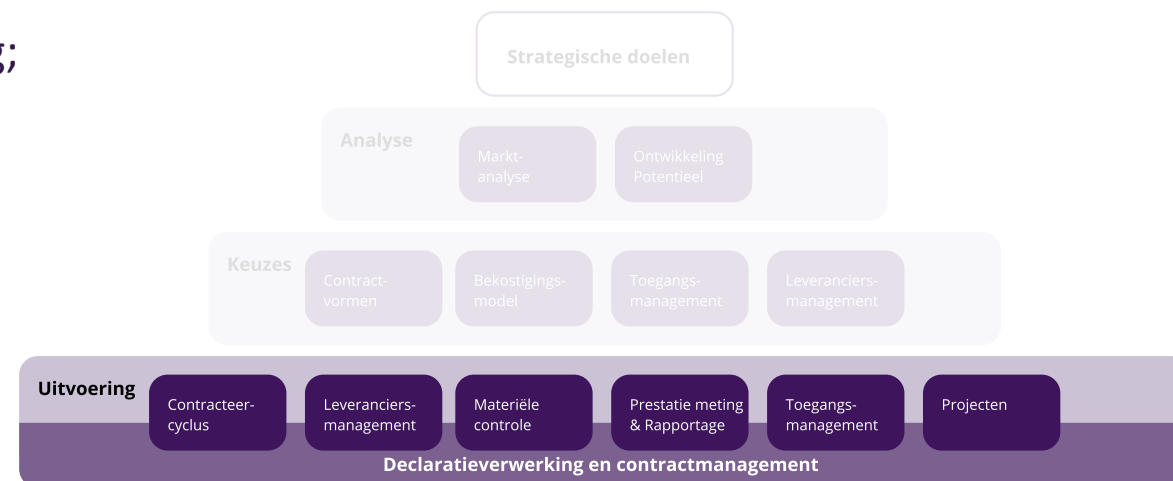


Esselaar en Karssen, 2007



## Fase 4: Uitvoering

- Contractering en monitoring;
- Strategische doelen;
- Bijstelling resultaten, gebieds- of doelgroepenafbakening;
- Risico's;
- Verbetermogelijkheden;
- Evaluatiecriteria en KPI's.

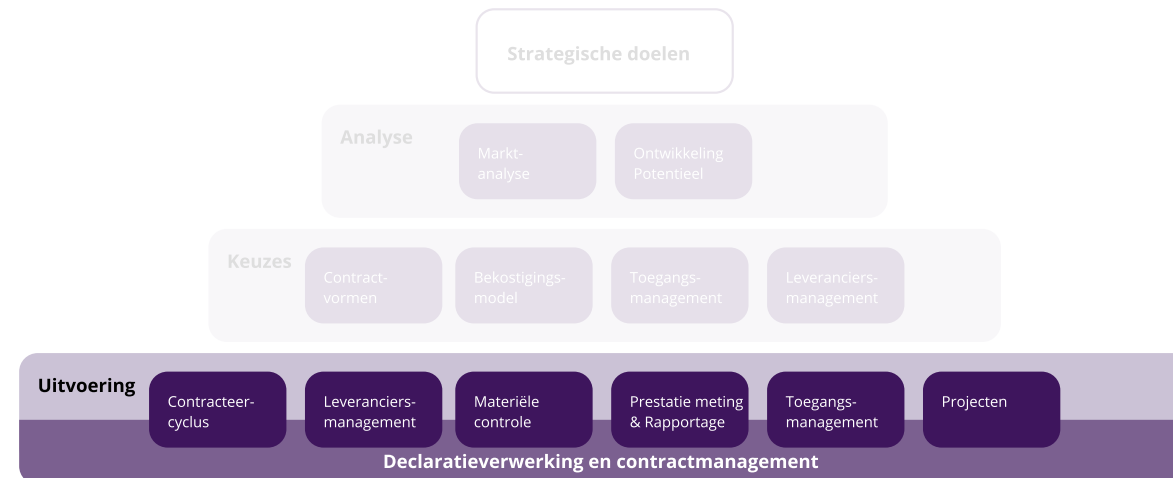


Esselaar en Karssen, 2007



## Inbreng aanbieders Fase 4

- Voortgangsgesprekken: belangrijk voor sturing/control en innovatie;
- Laat als aanbieder zien wat u doet en bereikt;
- Laat zien dat kwaliteit en doelmatigheid voor de doelgroepen in goede balans is;
- Goed relatiemanagement naar de gemeente is belangrijk.



Esselaar en Karssen, 2007



## Samenvatting hoofdstuk 2: Besluitvorming in de gemeente

- Van verordening via beleidsdoelstellingen naar inkoopinstrumenten;
- Van globaal naar concreet.

Fasering:

1. Vaststellen strategische doelen;
2. Analyse ontwikkelpotentieel;
3. Keuzes contract, bekostiging, toegang en leveranciersmanagement;
4. Uitvoeringsfase.