

De Rechtmakersmethode in het aanbestedingsproces: contact voor contract

Aanbestedingen in het sociale domein: eens in de zoveel jaren herijken gemeenten en zorgaanbieders hun relatie tot elkaar. Gemeenten worstelen dan regelmatig met hun aanbestedingsplicht, zorgaanbieders ervaren bureaucratie en te weinig oog voor de inhoud. En als de eindstreep dan in zicht is, mogen de zorgaanbieders vaak tekenen bij het kruisje, in een reeds voorgekookt contract. Maar kan dit ook anders? Want het aangaan van een langdurige en duurzame relatie, is toch juist gebaat bij intensief contact voor het contract?

De Rechtmakersmethode versus traditionele contracten

In februari 2021 hielden Digna de Bruin, de grondlegger van de Rechtmakersmethode, en Kirstin Drijkoningen, juridisch adviseur van de gemeente Utrecht en o.a. gespecialiseerd in het aanbestedingsrecht in het sociaal domein, op uitnodiging van de Stichting Beroepseer en de gemeente Oude IJsselstreek een interactieve workshop over de zeven stappen van de Rechtmakersmethode. Deelnemers waren gemeenten die ervoor kiezen het sociale domein op een andere manier te organiseren. Digna en Kirstin namen deze 'gemeenten met lef' mee in hun vernieuwende aanpak.

De Rechtmakersmethode wijkt op belangrijke onderdelen af van de traditionele manier van contracten sluiten. Het duurzaam contracteren zoals de Rechtmakers dat voorstaan bevordert het ontstaan van een goede samenwerking en hechte relaties. Iets wat bij de gebruikelijke contracten in aanbestedingsprocedures, die geschreven zijn vanuit de gedachte dat je allerlei zaken moet uitsluiten, veel minder het geval is.

Contracten hebben onmiskenbaar een dwingende uitwerking op mensen en processen. Het meest in het oog springende verschil tussen een traditioneel en een duurzaam contract is de *gezamenlijke dialoog* die centraal staat in het proces van het maken van zo'n duurzaam contract. Dit is het essentiële onderdeel, dat weerstand biedt aan de neiging in de bestaande praktijk om, vanuit het paradigma 'command en control' en angst, allerlei beschermende bepalingen op te nemen. Die neiging heeft namelijk een verlamdend en negatief effect op de betrokkenen en hun organisaties. Door dialoog kom je tot een gedragen overeenkomst en een psychologisch en een relationeel contract. De dialoog vindt plaats onder leiding van een neutrale begeleider. Door deze dialoogsessies groeit het vertrouwen in elkaar, komt er focus op wat je samen wilt bereiken en wat daarvoor nodig is. Er ontstaat meer transparantie en begrip voor elkaars positie en hoe je elkaar eventueel kunt helpen. Juist in complexe situaties geeft dit meer veerkracht om eventuele problemen het hoofd te bieden en samen op te lossen, vanuit het gedeelde doel.

De Rechtmakersmethode in het aanbestedingsproces: tips

Maar hoe pas je als gemeente de Rechtmakersmethode toe, en met name de dialoogsessies, in het licht van de (streng) regels van het aanbestedingsrecht? Kan en mag je wel op deze manier in gesprek gaan met externe partijen die zich bezighouden met bijvoorbeeld jeugdzorg, de opvang van daklozen, het bieden van dagbesteding of het geven van huishoudelijke hulp?

Dit is een spanningsveld waar veel mensen mee worstelen. Wij geven daarom hieronder een aantal tips hoe je binnen het aanbestedingsrecht je weg kan vinden als gemeente en hoe je op een verantwoorde manier ruimte kan creëren voor de noodzakelijke contactmomenten en dialoog.

Tip 1: Maak gebruik van marktconsultaties.

Als gemeente ben je vrijer om in gesprek te gaan met geïnteresseerde organisaties, vóórdat je een aanbestedingsprocedure bent gestart. Wacht dus niet te lang met deze gesprekken! Ons advies is maximaal gebruik te maken van de mogelijkheden om inhoudelijke expertise en kennis te verzamelen en betrokkenen te vragen mee te denken over de inhoud, haalbaarheid en randvoorwaarden van de opdracht. Daarbij kan het informeren van de betrokken organisaties over het verloop van de procedure, de kwaliteit van de inschrijvingen verhogen. Investeren in een goede relatie betaalt zich, zowel in de aanbestedingsprocedure als tijdens de uitvoering van het duurzame contract, dubbel en dwars uit. Als je elkaar al enigszins kent, weet welke visie je hebt en waar de organisatie voor staat, dan groeit het vertrouwen. Dit heeft een positieve invloed op het proces en de besluitvorming. Vertrouwen is niet ontastbaar, soft en 'slechts' een sociale waarde, maar een kritische succesfactor in de samenwerking. Als je vertrouwen wekt en geeft aan alle betrokkenen, dan maakt de samenwerking meer snelheid en minder kosten. Bovendien geven deze gesprekken meer zicht op een gezamenlijk doel en geven deze energie aan betrokkenen.

Tip 2: Maak gebruik van het 'verlichte regime' en zoek de ruimte!

De sociale en andere specifieke dienstenprocedure uit de Aanbestedingswet valt onder het 'verlichte regime'. Helaas betekent dit niet, dat betrokkenen de staat van verlichting bereikt hebben. Het betekent, dat de procedure minder regels kent dan de andere aanbestedingsprocedures. Je moet je opdracht openbaar (voor)aankondigen en een aankondiging van gunning publiceren. Verder kan je de procedure inrichten naar eigen inzicht met inachtneming van de aanbestedingsbeginselen: gelijkheid, transparantie, non-discriminatie en proportionaliteit. Je kan elementen van verschillende procedures gebruiken, waaronder ook dialoogrondes. De inrichtingskeuzes moet je wel in de aanbestedingsstukken communiceren. Er is dus wel degelijk ruimte om te kiezen voor een benadering, zoals de Rechtmakers die voorstaan.

Tip 3: Maak een duurzaam contract en zoek hiervoor eventueel een neutrale procesbegeleider

Het duurzame contract kun je als gespreksleidraad gebruiken om het eerlijke, en met momenten ook moeilijke, gesprek te voeren tijdens de dialoogrondes. Door enkel het 'wat' te benoemen bij het publiceren van de aanbestedingsstukken kan het 'hoe' later plaatsvinden tijdens de gesprekken. Je hoeft het 'hoe' dus nog niet van tevoren te weten. Dit levert eerlijke en open gesprekken op, waarbij de moeilijke onderwerpen ook al aan de orde komen, voordat je met de uitvoering start. Je weet daarna beter met wie je in zee gaat en waar die organisatie/persoon voor staat. En het is mogelijk, met inachtneming van de aanbestedingsbeginselen, om de contracten toe te snijden op de relatie met deze specifieke zorgaanbieder.

Tip 4: Houd het aantal aanbieders overzichtelijk

Op het moment dat je in de dialoog wilt komen tot een goede samenwerking is het belangrijk om te beseffen, dat dit gesprek tijd vraagt. Tijdens de aanbesteding dien je dus tijd te reserveren voor het goede gesprek en voor reflectiemomenten. Je hoeft geen rekening te houden met de dwingende termijnen uit de Aanbestedingswet. Wel geeft de benodigde tijdsinvestering mogelijk een beperking op het aantal aanbieders, met wie je als gemeente zo'n goed gesprek kan voeren. Dit betekent in onze ogen, dat Open house als optie kan afvallen.

Tip 5: Blijf in dialoog, ook na het sluiten van de overeenkomst

Ook na het sluiten van het duurzame contract is de dialoog niet ten einde. Het duurzame contract is een vruchtbare voedingsbodem voor het continue gesprek, want de relatie zal zich blijven ontwikkelen. Herzieningsclausules en/of wijzigingen die niet wezenlijk van aard zijn, kunnen ervoor zorgen dat het duurzame contract met de relatie 'meeademt'.

Conclusie: contact voor contract!

In dit artikel hebben wij laten zien dat en hoe je als gemeente ruimte kan maken voor de Rechtmakersmethode in het aanbestedingsproces. Ook, of zelfs, in het aanbestedingsrecht is er wel degelijk een weg. Het is niet nodig je te laten ontmoedigen door alle schijnbare voetangels en klemmen. Want het aangaan van een langdurige en duurzame relatie, is absoluut gebaat bij dialoog en het opbouwen van hechte relaties. 'CONTACT VOOR CONTRACT' is een belangrijk uitgangspunt van de Rechtmakersmethode.

We hebben in dit artikel slechts een beknopt overzicht gegeven over het thema Rechtmakersmethode en aanbestedingsrecht. In een specifieke situatie, waarin je hiermee worstelt, kun je contact met ons opnemen voor advies.

Steeds meer mensen en organisaties willen deze unieke en duurzame manier van contracteren in de praktijk toepassen.

*De methode is de afgelopen 10 jaar ontwikkeld door **Digna de Bruin**, en heeft inmiddels in de praktijk zijn effectiviteit bewezen. Digna is DE expert op het gebied van duurzaam en vertrouwd contracteren in Nederland. Zij is dé architect van duurzame meerjarenovereenkomsten tussen zorgverzekeraars en een van de grootste partijen binnen de wijkverpleging in Nederland, Buurtzorg. Zij werkt ook voor Rijkswaterstaat, ProRail en voor diverse gemeenten. De aanpak van de Rechtmakers is een verdere ontwikkeling van de principes van conscious contracting, dat zijn oorsprong vindt in het Anglo-Saksisch rechtssysteem. De Rechtmakers verzorgen regelmatig een interactieve leergang, waarin de deelnemers, zowel juristen als niet-juristen, de methode in de praktijk leren toepassen.*



Kirstin Drijkoningen is werkzaam bij de gemeente Utrecht als juridisch adviseur. Zij volgde de leergang over de Rehtmakersmethode. Haar specialismen zijn: bestuursrecht, WMO en Jeugdwet en aanbestedingsrecht. Zij is een nieuwsgierige onderzoeker van (juridische) mogelijkheden. In dit kader past zij de Rehtmakersmethode toe tijdens dialooggerichte aanbestedingen om zo een open gesprek te faciliteren.

