

## BRIEVEN

### Vrije artsenuitvoer

Iedereen is verzekerd voor zorg in Nederland, maar als je patiënt wordt, verandert er veel. Een patiënt moet het recht hebben zelf te bepalen door wie hij of zij zich laat behandelen — zie het als een grondrecht zoals Artikel 1 in de Grondwet. Dat daarbij niet altijd de meest verstandige keus wordt gemaakt bij de behandeling is nu eenmaal een feit. Vergelijk het maar met de politiek.

Het zou vreemd zijn als onze samenleving dure artsen opleidt om die vervolgens over te leveren aan de grillen en grieven van verzekeraars. Te meer daar de kwaliteit en toegankelijkheid van zorg in Nederland in allerlei internationale monitoren als een van de beste te boek staat. Het systeem van herregistratie en het BIG-regis-



ter vormen een zekere waarborg voor de kwaliteit van de artsen. Als patiënten hun arts niet kundig vinden of het vertrouwen zijn kwijtgeraakt, kunnen zij een ander kiezen. Een derde partij de keuze laten maken is ten eerste een schoffering naar burgers en huisartsen toe en ten tweede ontbreekt het verzekeraars aan kennis om juiste kwaliteit in te kopen. Wat echter het meeste verbaast, is het feit dat wij de achterliggende reden voor dit voornemen niet

kennen. Wordt er veel onkundige zorg geleverd door Nederlandse zorgaanbieders? En zo ja, hoe groot is dit probleem? En kom nu niet aan met schattingen en allerlei aannames. Als er ondermaatse zorgaanbieders rondlopen — hetgeen natuurlijk voorstelbaar is — dan is daar de Inspectie voor de Gezondheidszorg voor om dit aan te pakken. Dat los je niet op door burgers grondrechten af te nemen.

**Paul Langendijk, orthopedisch chirurg, Leiden**

### 'Tenzij-beleid' bij software

Het is mode voor grote beursgenoteerde ondernemingen een 'tenzij-beleid' te voeren: alle software wordt gekocht van één leverancier. Tenzij die niet biedt. Het voordeel zou liggen bij in-

koop, kennisbundeling, integratie en transactiekosten. Vanuit managementoptiek worden beslissingen begrijpelijk, voorspelbaar en verdedigbaar. En, cfo's worden nooit ontslagen voor een 'tenzij-beleid' dat ook gemaakt is door peers.

Zodra de strategische beslissing wereldkundig is gemaakt, begint echter een nieuwe werkelijkheid. Zonder concurrentie wordt inkoopvoordeel snel onderhandelingsnadeel. 'Contract is contract' wordt het adagium. Pakketselecties dienen vrijwel alleen als prijszonderhandeling met de bestaande leverancier. Het transactiekostenvoordeel is beperkt. Het indrukwekkende assortiment van het softwarebedrijf biedt geen garantie voor kwaliteit, lage kosten, snelle implementaties of eenvoudig beheer. De bundeling

van kennis en ervaring voorkomt versnippering, maar vergroot de afhankelijkheid. De integratie van data en informatie bij (technisch) verschillende types software van één leverancier is een illusie. Bedrijfsonderdelen kunnen vaak prima de beste software voor een specifieke klus selecteren en deze zelf integreren. Grote bedrijven zetten hun 'tenzij-beleid' stevig neer. ICT-afdelingen, consultancybedrijven en de uitverkoren leverancier werken aanbodgestuurd. De resultaatgerichte business raakt gefrustreerd: het remt groei, innovatie en winstgevendheid. Tegengeluid is er amper, want politiek onverstandig. Dus blijft men rationeel doen wat bedrijfsmatig irrationeel is.

**Steven Koelemeijer, Celcus, Soesterberg**