



Konkurrence skaber bedre og billigere pleje og omsorg – en inspirationspjece

Oplag 500 stk.

Udbudsrådet
Nyrupsgade 30
1780 København V
Tlf.: 72 26 80 00
Fax: 33 32 61 44

On-line ISBN 978-87-7029-414-0
ISBN 978-87-7029-413-3

Layout og grafisk produktion
Sangill Grafisk

Billedmateriale
istockphoto

Analysen er udarbejdet af sekretariatet for Udbudsrådet



Konkurrence skaber
bedre og billigere pleje
og omsorg
– en inspirationspjece

Forord

I løbet af 2010 skal alle kommuner udarbejde nye udbudsstrategier. Vi håber, at denne pjece kan være med til at inspirere kommunalpolitikere og embedsmænd til også at skabe konkurrence om de pleje- og omsorgsopgaver, som kommunen skal løfte.

En ny analyse viser, at nogle kommuner har sparet 15-20 procent på pleje- og omsorgsopgaver ved at skabe konkurrence om dem. Det er vel at mærke sket uden at gå på kompromis med kvaliteten og leveringssikkerheden, så kommunerne vil med fordel kunne tænke pleje- og omsorgsopgaverne ind i deres nye udbudsstrategi.

En anden god grund til at tænke konkurrencen ind i udbudsstrategien er, at det kan bidrage til at løse den økonomiske udfordring, som kommunerne står overfor. Borgernes behov for pleje stiger, og dermed opstår et behov for flere og større plejecentre. Udgiften hertil kan reduceres, hvis kommunerne fokuserer på at skabe konkurrence om opgaverne.

På de følgende sider gennemgår vi de erfaringer og gevinster, der er ved at indføre konkurrence på pleje- og omsorgsområdet.

God læselyst!

Udbudsrådet

April 2010

GODE GRUNDE: NYTÆNKNING OG POLITISK PRIORITERING

Når en kommune skaber konkurrence om pleje- og omsorgsopgaver, indebærer det ikke nødvendigvis, at kommunen udliciterer opgaven til en privat leverandør. Det afgørende er, at konkurrencen giver klarhed over, hvem der kan løse opgaven bedst og billigst, og kan skabe nye, innovative løsninger. Det gælder uanset om de udvikles af private leverandører eller af kommunen selv.

Pleje- og omsorgsopgaverne udgør med cirka 40 mia. kr. årligt omkring en tiendedel af de kommunale driftsudgifter. I en tid, hvor presset på kommunernes økonomi øges, og hvor efterspørgslen efter pleje og omsorg stiger, bliver konkurrence et redskab, der kan skabe et større råderum for politiske prioriteringer.

GEVINSTER: ØKONOMISKE BESPARELSER UDEN KOMPROMISER

I Danmark er der endnu begrænsede erfaringer med konkurrenceudsætning af pleje- og omsorgsopgaver. Men en ny analyse, som Udbudsrådet har fået udarbejdet, viser, at der er kommuner, som har sparet 15-20 pct. på driftsbudgettet.

Fire danske kommuner har i dag private leverandører til at drive plejecentre. Det er Vejle, Kolding, Solrød og Gribskov kommuner. Ved at skabe konkurrence om opgaven har de alle høstet gevinster uden at gå på kompromis med kvaliteten.

Solrød Kommune har eksempelvis sparet 3,6 mio. kr. pr. år ved at konkurrenceudsætte driften af et plejecenter. Kommunen har samtidig udvidet borgernes muligheder for selv at vælge leverandør.

»Vi får både bedre kvalitet og økonomi på én gang. Samtidig giver det vores borgere mulighed for at vælge mellem et privat og kommunalt drevent plejehjem«

Svend Tabor, Socialdirektør i Solrød Kommune - om at sende plejeopgaver i udbud i Morgenavisen Jyllands-Posten den 27. november 2009.

Gribskov og Kolding kommuner har lignende erfaringer. I Vejle Kommune har konkurrencen drejet sig om kvalitetskravene og ikke om prisen, blandt andet for at udnytte private erfaringer til at videreudvikle og forbedre plejecentrets drift.

Hverken bruger- eller medarbejdertilfredsheden er lavere på de plejecentre, der har været i konkurrence, end på andre plejecentre. Og ifølge tilsynsrapporterne har de private leverandører leveret den aftalte kvalitet.

Kommunens omkostninger til fx kontrol og tilsyn er ikke højere, når leverandøren er privat. Det hænger sammen med, at tilsynsopgaven er den samme, uanset hvem der driver centrene.

Også i Sverige er der gode erfaringer med at skabe konkurrence om pleje- og omsorgsopgaver. Konkurrence er mere udbredt end i Danmark, og det private marked for pleje- og omsorgsydelser er større. To eksempler fra henholdsvis Helsingborg og Ängelholm kommuner viser, at konkurrence har medført besparelser på otte procent uden tegn på kvalitets- eller serviceforringelser.

ERFARINGER: LEVERANDØRERNE FINDES OG FORSYNINGSSIKKERHEDEN ER I ORDEN

De fire danske kommuner, der har private leverandører til at drive plejecentre, har ikke oplevet de barrierer, som man ellers kunne forvente på relativt nye markeder. Kommunerne har for eksempel ikke oplevet, at der mangler private leverandører eller interesse for at byde på pleje- og omsorgsopgaverne.

De private leverandører på pleje- og omsorgsområdet har heller ikke betydet problemer med at opretholde forsyningssikkerheden. De leverandører, der hidtil har vundet udbud på det danske marked, er større virksomheder. OK-fonden har for eksempel aktiviteter i mange kommuner, mens Aleris Ældreservice og Attendo Care har aktiviteter både i Danmark og i andre lande.

Leverandører med en vis volumen mindsker risikoen for konkurser. Men skulle det ske, at en privat leverandør går konkurs, så går det ikke nødvendigvis ud over borgerne. Eksempelvis kunne Ängelholm Kommune i Sverige overtage personalet og driften af plejecentret uden nævneværdige omkostninger.

Erfaringerne fra Danmark og Sverige viser, at udbudsprocessen bliver nemmere i takt med, at kommunerne og leverandørerne bliver bedre til at samarbejde. Og omkostningerne ved at gennemføre udbud falder typisk anden gang, en opgave udbydes. De svenske erfaringer viser samtidig, at efterhånden som de private leverandører bliver mere fortrolige med opgaven, bliver behovet for meget detaljerede kravbeskrivelser mindre. Dermed bliver det lettere og billigere at gennemføre udbuddet.

Læs mere:

Rambøll Management har gennemført analysen. Rapporten ”Effektanalyse af konkurrenceudsættelse af pleje- og omsorgsopgaver i kommunerne” er tilgængelig på www.udbudsraadet.dk og www.udbudsportalen.dk.