

Verslag marktconsultatie Wonen en Verblijf – 15 maart – groep 2

Dit betreft het verslag van de marktconsultatie welke is gehouden op 15 maart 2023 voor de inkoop van Jeugdhulp specifiek voor het segment Wonen en Verblijf.

Aanwezigen aanbieders: er zijn 11 aanbieders vertegenwoordigd.

Aanwezigen gemeente: er zijn 9 medewerkers aanwezig van verschillende gemeenten welke samenwerken binnen Samen14.

Start marktconsultatie door Wethouder Rijssen/ Holten

Wethouder Bert Beens is wethouder in de gemeente Rijssen-Holten en verantwoordelijk voor de portefeuilles Jeugdzorg en Duurzaamheid.

De wethouder heet iedereen welkom. Jeugdzorg is een gezamenlijk doel van gemeenten en de jeugdzorgaanbieders. Onze jongeren hebben het niet makkelijk. Ze moeten overal presteren. Op school, vrienden, Social media, sport. Ouders hebben soms geen tijd of ruzie met elkaar. Gelukkig gaat het ook goed met veel jongeren. Zij doorlopen school zonder problemen, hebben vrienden en vinden een plek in de maatschappij. Deze marktconsultatie is een voorbereiding op de inkoop 2025. Hierbij staat transformatie voorop. Naar nog betere zorg die betaalbaar is. De zorgaanbieders zijn nodig voor het bieden van deze zorg. Van belang is dat financiën en kwaliteit in evenwicht zijn. Zorgaanbieders worstelen met tarieven en personeel. De balans is een grote uitdaging en tegelijkertijd transformeren zodat financiën en kwaliteit in evenwicht zijn en personeel kan worden gebonden. We doen het voor onze jongeren.

Toelichting op het inkoopmodel

Er wordt een toelichting gegeven op het inkoopmodel door Edwin Heeremans (strategisch adviseur control sociaal domein) Gemeente Enschede.

- Toelichting op de verschillende fase van de inkoop. Doel: Zo veel mogelijk thuis, tenzij...
- Strategisch inkoopdocument is een kader voor de inkoop strategieën. Deze inkoopstrategieën zijn opgedeeld in verschillende segmenten (driehoek). Driehoek wordt toelicht.
- Op dit moment zitten we in fase 2 van de inkoop. Het eindproduct van fase 2 betreft een inkoopstrategie per segment. Fase 3 start vanaf april 2023, in deze fase worden de bestekken per segment uitgewerkt.

Toelichting op de marktconsultatie

Er wordt een toelichting gegeven op de gecombineerde marktconsultatie welke specifiek voor het segment Wonen en Verblijf is. Er volgen 2 identieke parallelle sessies. De groep wordt opgesplitst en gaat uiteen.

Start marktconsultatie groep 2

De marktconsultatie wordt gestart door Manon Koerssen – voorzitter van groep 2.

Er wordt gestart met een voorstelronde per persoon.

Er wordt een toelichting gegeven over de producten per fase.

- Fase 1 -> product: Strategisch inkoopdocument
- Fase 2 -> product: Inkoopstrategie per segment
- Fase 3 -> product: Bestek + publicatie

Vragen Verblijf en Wonen t.b.v. marktconsultatie 15 maart 2023

Ter voorbereiding op de marktconsultatie zijn onderstaande vragen opgesteld. Deze vragen zullen centraal staan tijdens het gesprek in de marktconsultatie. Per vraag zal een korte uiteenzetting van het antwoord worden gegeven in dit verslag.

Generieke vragen

1. Kunt u zich vinden in de definities van Verblijf en Wonen of ontbreekt hier nog iets in?
2. Kunt u zich vinden in de tactische doelen van Verblijf en Wonen, zijn ze compleet of ontbreekt hier nog iets in?

Antwoord op vraag 1 en 2 (focus Verblijf): er wordt gestart met een inhoudelijke toelichting op de totstandkoming van de definities door een medewerker van de gemeente.

De verbinding tussen de segmenten wordt als belangrijk gezien. Signaal wordt afgegeven dat het zorgaanbod flexibel moet zijn waarbij de segmenten niet voor drempels mogen zorgen.

Er wordt gestreefd naar goede samenwerking tussen jeugdhulp en de ggz.

Behandeling moet gericht zijn/ actief bijdragen aan het streven terug naar huis. Markt en Regio zijn beide van mening dat wanneer we dit willen we dat doel gedurende het gehele proces voor ogen moeten houden. Van toegang tot behandeling, systeem etc.

Antwoord op vraag 1 en 2 (focus Wonen): er wordt gestart met een inhoudelijke toelichting op de totstandkoming van de definities door een medewerker van de gemeente.

Er wordt aangegeven dat voor de 16- a 17-jarigen waarvoor huurwoningen met begeleiding worden geboden ontbreken in de definitie. Aanvullend wordt de vraag gesteld: 'wij bieden wonen aan in groepssetting niet in gezinszettingen'. Dit lijkt in strijd met de definities en doelen waar juist wel naar gezinszettingen wordt gestreefd. Vanuit de gemeenten wordt aangegeven dat deze groep, precies de groep is die nog niet goed gedefinieerd is. Echter zien we wel het liefst dat kinderen in pleegzorg en gezinshuizen geplaatst. Deze groep valt vanuit de huidige inkoopvisie naar alle waarschijnlijkheid onder wonen. De markt wordt specifiek gevraagd om hier feedback op te geven maar dit lijkt een logische keuze.

Ontwikkelpotentieel Wonen en Verblijf (vraag 3)

Kunt u zich vinden in het beschreven ontwikkelpotentieel van Verblijf en Wonen, heeft u hier nog aanvullingen op?

Is het doel om kleinschaliger in te kopen wel haalbaar? Denk hierbij aan personeel, beschikbare locaties, voorzieningen etc.?

Toegelicht wordt door de aanbieders dat personeel echt wel een uitdaging vormt de aankomende jaren. Ook op het gebied van vastgoed wordt het doel ook een uitdaging. En in financiële zin ook. Dit laatste wordt bediscussieerd want kosten nemen toe als het anders wordt georganiseerd. De markt geeft aan dat kleinschaligheid zeker toegevoegde waarde gaat leveren maar dat implementatie intensief is. Denk hierbij aan de inspanning geleverd moet worden op het gebied van personeel, vastgoed etc.

Hoofdaannemer versus onderaannemer (vraag 4)

Hoe kijkt de markt aan tegen beheersbaarheid van hoofdaannemer versus onderaannemer?

De aanbieder die de zorg gaat leveren, doen zelf alles wat nodig is. In de praktijk wordt gemerkt dat de administratieve lasten door het toevoegen van onderaannemers voor een belemmering zorgt. Hoe groot die belemmering is en in hoeverre het als een belemmering wordt ervaren hangt af van de afspraken die door de zorgaanbieder aan de voorkant met de onderaannemers worden gemaakt.

Er wordt gesteld 'Hoofdaannemers en onderaannemers betekend altijd administratieve last'. Hoe meer je in onderaannemer schap zit, hoe meer verantwoordelijkheid je hebt als aanbieder. We zien dit liever bij de regio liggen! Aan het eind van het jaar levert dit spanning, onderaannemers moet dan namelijk tijdig stukken aanleveren zodat hoofdaannemer zich kan verantwoorden. Spanning zit ook in op het gebied van kwaliteit en verantwoordelijkheden.

Aandachtspunt is dat er tussen aanbieder en aanbieders geen communicatiemiddel beschikbaar is zoals het berichtenverkeer tussen aanbieder en gemeente. Het zoeken naar plekken en beschikbaarheid is ook voor aanbieder (evenals voor de toegang) moeilijk. Dit is kenbaar gemaakt bij

het ketenbureau. Hier wordt door het ketenbureau aan gewerkt maar een goed functionerende tool is er nog niet.

Inzicht in beschikbaarheid van plekken (vraag 5)

Op welke manier kan de markt inzicht geven in de beschikbaarheid van plekken? Van de markt zouden we graag willen weten welke mogelijkheden zij hierin zien. Dit is gekoppeld aan het ontwikkelpotentieel waarbij de mogelijkheden worden onderzocht of er matching mogelijkheden zijn in relatie tot specialistisch wonen/ gezinshuizen als ook voor Verblijf.

Het vraagstuk over inzicht is niet alleen relevant voor de instroom maar ook voor de uitstroming. Vooral bij uitstroom lopen we hierop vast. Er is bijvoorbeeld geen geschikte plek te vinden voor jeugdige. Er zijn op dit moment erg weinig woonplekken beschikbaar. Advies: geef ons inzicht in doorstroommogelijkheden.

De beperkte beschikbaarheid in plekken is een probleem door zorglandschap heen. We streven ernaar om een coördinatiepunt (ontwikkelpotentieel) in te richten om inzicht te krijgen op de hoeveel plekken die we hebben. We willen dit graag vergelijken met de hoeveelheid plekken die we nodig zijn. Er zijn ook plekken die wel beschikbaar zijn maar moeilijk vindbaar, of uitstroomekken die niet open staan voor jeugdigen die vanuit een andere (specifieke) aanbieder hierheen verhuist.

Hoofdaannemer versus onderaannemer (vraag 6/7)

Wat is nodig om een goede overgang van verblijf naar wonen te realiseren? En wat mist er in de huidige situatie?

Wat is er nodig om de instroom in verblijf en wonen te verminderen?

Er wordt een toelichting gegeven op het project Woonstart voor jongeren.

Dit project richt zich op jongeren tussen 17 en 27. Deze jongeren hebben enige mate van zelfstandigheid. De zorgaanbieder zorgt voor de woning en begeleiding. Project doelt op een duur van ongeveer 2 jaar. Laatste half jaar is gericht op zelfstandigheid. Er wordt samengewerkt met woningcorporatie met als doel de jongeren te begeleiden naar een uitstroomwoning hierbij is het streven naar regulier wonen.

Organisaties die jeugdigen over dragen moeten voldoende medewerkers beschikbaar hebben welke erop toe zien dat er goede afspraken gemaakt worden zodat de overdracht/ overname van een jeugdige soepel verloopt. Vaak ontbreekt bij de aanbieder de capaciteit om dergelijke processen goed in te richten.

Conclusie: gemeentes en aanbieders missen beide het inzicht in beschikbare locaties.

Een tool waar gemeenten en aanbieders de beschikbaarheid kan inzien is wenselijk. Er wordt gevraagd of de eis kan worden opgenomen dat aanbieders beschikbaarheid inzichtelijk moeten maken. Het antwoord betreft Ja, maar laten we dan gebruik maken van een app die al beschikbaar is.

Aandachtspunt is: als je een plek in de tool ziet dan betekent het niet dat die plek ook direct geschikt is voor een jeugdige. Er moet wel een goede match zijn. Een risico van een dergelijke app is dat er verkeerde aannames gedaan worden. Beschikbaarheidsplek betekend niet altijd een plaatsing! Dit wordt door veel aanbieders onderstreept!

Thuis voelen van jeudigen (vraag 8)

Hoe zorgt een aanbieder dat een jeugdige zich thuis voelt? Welke mogelijkheden biedt u als aanbieder hierin?

De markt heeft hier wel ideeën bij. Maar dit is afhankelijk van de beschikbaarheid van meerdere zaken waaronder vastgoed. Kleinschaligheid is belangrijk en de jeugdige zelf laten kiezen hoe deze de

kamer in wil richten. De rol van ouders wordt hierin ook als cruciaal gezien. Het is belangrijk dat ouders worden uitgenodigd voor activiteiten. Netwerk van de jeugdige wordt hier ook in betrokken. Er wordt gevraagd of er vanuit de inkoop ook op gestuurd kan worden i.r.t. eisen? Aanbieders geven allen aan: dit moet ook/vooral in de visie van de eigen organisatie zitten. Uiteraard moet daar wel financiële ruimte voor zijn. De focus hebben op de gehele keten van hoofdaannemer – onderaannemer en gemeente wordt door de markt breed erkent!

Pedagogisch leefklimaat (vraag 9)

Wat is volgens u het pedagogisch leefklimaat binnen een verblijfssetting?

Wat is verschil tussen de verschillende verblijfs-onderdelen?

In de inkoop willen we graag aangeven wat we willen verwachten: maar dit is moeilijk. Wat is dit (pedagogisch leefklimaat) dan precies? Markt geeft breed aan: Ontwikkelingen die hierop geboden worden gaan hard. Je kunt 'het' niet vastpakken. Elk kind heeft een eigen plan en ondersteuningsbehoefte.

Er wordt gevraagd of het systemische werken een onderdeel is van ambulante zorg of als onderdeel van Wonen/Verblijf. De markt geeft breed aan dat ze dit het liefst zien als onderdeel van Wonen/Verblijf omdat het onderdeel is van het pedagogische leefklimaat! Belangrijke randvoorwaarde is dat de regio voldoende ruimte hiervoor biedt. Hiermee wordt bedoeld dat er voldoende tijd is om op in te zetten (geen discussies over extra inzet van uren die administratief intensief zijn) maar vertrouwen en voldoende financiële ruimte.

Er wordt gewezen naar de richtlijnen Jeugd klimaat i.r.t. pedagogisch klimaat.

Overgang van Verblijf naar huis/ ambulant (vraag 10)

Hoe zorgen we voor een goede overgang van verblijf naar huis/ambulant?

- Hoe ziet u de achtervang van een verblijf-bed voor ambulante behandeling?
- Is het nodig om altijd een ambulante zorgaanbieder betrokken te hebben, voordat je verblijf inzet i.v.m. met afschalen?
- Hoe kijkt u naar samenwerking met zorgaanbieders die ambulante jeugdhulp bieden?

Er wordt aangegeven dat het een moeilijk vraagstuk betreft. Wanneer een jeugdige uitstroomt is het vrijgekomen bed in de meeste gevallen binnen 1 a 2 weken weer bezet. Er zijn wachtlijsten met als gevolg dat wanneer er iets vrijkomt dit vrijwel direct weer bezet is. Een bed vrijhouden voor 'het geval dat' is niet mogelijk, ook financieel gezien niet. 'We moeten door'.

Een systemische aanpak zou hierin echt heel belangrijk zijn. Als we investeren in "het systeem" "zouden we in veel gevallen kunnen voorkomen dat een kind terug zal vallen. Je moet dus preventief handelen om terugval te beperken. Kortom zet "het systeem" centraal. Daarnaast is het organiseren van achtervang (bedden voor jeugdigen die met terugval te maken krijgen) niet mogelijk.

Voor gezinshuizen is het organiseren van opvang i.r.t. een terugval ingewikkeld

Voorstel: Kunnen we een logeerbed niet multifunctioneel inzetten? Aanbieders geven aan dat die mogelijkheid er is maar we moeten wel eerlijke vergoedingen hebben en geen tevens aan dat deze bedden waarschijnlijk ook weer snel volstromen. Indien er sprake is van terugvalt, dan wil de markt sturen op een kortdurende tijdelijke hulpverlening.

Inhoudelijke vragen verblijf (vraag 11, 12 en 13)

- *Hoe verhogen we de effectiviteit van verblijf en daarmee een duurzame uitstroom uit verblijf?* - Deze vraag is niet besproken i.v.m. tijdsgebrek.
- *Wat gaat u doen om ambulante alternatieven te realiseren? Wat is hiervoor nodig?* - Deze vraag is niet besproken i.v.m. tijdsgebrek.

- *Op welke wijze maakt u uw beschikbaarheid van verblijfsplekken inzichtelijk voor verwijzers? Wat kan u hierbij helpen?* - [Deze vraag is niet besproken i.v.m. tijdsgebrek.](#)

Inhoudelijke vragen t.b.v. Bekostiging Wonen/ Verblijf (vraag 14, 15, 16)

- *Welke van de genoemde bekostigingsvormen (alternatieven) heeft uw voorkeur? Hoe kijkt u aan tegen de genoemde voor- nadelen? Zijn er nog bekostigingsvormen die niet genoemd staan?*
- *Welke uitvoeringsvariant past daar het beste bij?*
- *Welk soort bekostiging helpt om uitstroom van jeugdigen uit verblijf te bevorderen? En waarom?*

Er wordt een toelichting gegeven op de voorgenomen bekostigingsvormen. Er wordt geëvalueerd of de huidige bekostigingsvorm werkt.

Er wordt aangegeven door de aanbieders dat de ondersteuningsbehoefte veel groter is geworden. Dus dat de dakjes niet meer passend zijn i.r.t. de zorgvraag. Er is bijvoorbeeld geen tot weinig ruimte voor het meesturen van ambulante begeleiders naar huis. En het opleidingsniveau zorgt voor meer kosten: waar je voorheen met MBO 4 veel zorg verleende is nu HBO veel meer de standaard. Ook is het toevoegen van gedragswetenschappers gebruikelijker geworden.

Er wordt aangegeven dat er bij de aanbieders ook kinderen buiten Twente zitten wat maakt dat er bij de aanbieders ervaring is met verschillende bekostigingsmethodes. Er wordt gevraagd naar de ervaringen en voorkeuren. De verschillende regio's hebben veel verschillende financieringsmethoden. Het verhuizen van een kind vraagt om nieuwe beschikbaarheid en een wijziging in tarieven maar dit systeem werkt verder wel goed. Het is transparant en eerlijk.

De regio moet daarnaast zelf aangeven welke zorg zij willen in relatie tot 1, 2, of 3 milieu. Dit heeft effect op de prijs. Er wordt toegelicht dat het een pittige klus is om het VNG-model goed in te richten. Het betreft een behoorlijke administratieve last aan de voorkant. Echter als het eenmaal ingericht is het minder arbeidsintensief. Meerdere marktpartijen geven aan dat de rekentool eerlijk is en van de verschillende bekostigingsmethodes het meeste inzicht geeft.

Pleegzorg (vraag 17)

- *Pleegzorg. Begeleiding pleegouders door aanbieder. Bekostiging overgaan naar tijdgeboden ($P*Q$, tarief per uur versus aantal gedeclareerde uren naar verrichte inspanning). Hoe kijkt de markt daar tegenaan?*
Doel is beter zicht krijgen op werkelijk geleverde begeleiding door de aanbieder.

Er wordt een toelichting gegeven op de bekostigingsmethode i.r.t. de pleegzorg.

De aanbieders geven aan dat de wens begrepen wordt om meer inzicht te krijgen maar ze zien dit wel als een toename op administratieve lasten. Wel zien ze dat dit een voordeel kan zijn om de daadwerkelijk zorgvraag beter inzichtelijk te krijgen, hier zijn ze voorstander van. De wens wordt uitgesproken om meer zorg per gezin in te zetten. Daarnaast zien we dat er veel meer vragen via de pleegzorgouder bij de pleegzorgbegeleider terecht komen. We vragen ons af hoe we deze toename aan vragen en begeleiding in de toekomst behapbaar houden. De vragen en casussen worden complexer. Het is wenselijk dat er in de toekomst meer ruimte wordt geboden om deze vragen en begeleiding uit te kunnen voeren. Er wordt aangegeven dat de voorkeur uitgaat naar de huidige bekostigingsvorm echter dat de financiële middelen wel toereikend genoeg moeten zijn om aan de toenemende complexiteit en vragen te kunnen voldoen.

Budgetsturing (vraag 18)

- *Hoe kijkt u aan tegen budgetsturing? Bijvoorbeeld een maximale vergoeding per jeugdige? (Specifieke vraag voor Verblijf)*

De markt vindt het een lastige vraag, de intensiteit is erg variabel. Bijvoorbeeld bij de GGZ. Natuurlijk kijken we naar ervaringen maar elk traject is anders dus hier is geen lessend learned uit te halen. Indictie voor aanvang van het zorgtraject dwingt wel af om van tevoren goed na te denken over de behandeling. Dus i.r.t. normalisering zit hier echt wat in. Maar dit is een spannende vorm voor de organisatie.

Advies is: eerst instromen en dan na een x maand om tafel om indicatie vast te stellen. Bijvoorbeeld: Wen- of observatieperiode/ Proeftijd.

Er wordt gerefereerd naar een vraag welke eerder is genoemd: drempelloosheid tussen segmenten: Hoe kun je van verblijfsvorm naar verblijfsvorm i.r.t. indicaties? Vanuit de aanbiederskant wordt dit wel als wenselijk gezien. Groot nadeel is dat je achteraf de geboekte uren inzichtelijk maakt hierdoor kan de gemeente niet sturen op de kosten. Wenselijk/ Noodzakelijk is het om grip te houden. Een belangrijk aspect bij drempelloosheid betreft het continue blijven voeren van gesprekken.

Inhoudelijke vragen bekostiging (vraag 19, 20 en 21)

- *Hoe kijkt u aan tegen een vast bedrag voor de bekostiging van het leefklimaat (kostengroep) per etmaal en welke componenten horen daarin? Deze vraag is niet besproken i.v.m. tijdsgebrek.*
- *Welke ambulante hulp (generiek, specialistisch ed) kan toegevoegd worden aan het leefklimaat? Hoe kijkt u aan om dit afzonderlijk (los van de kosten van het leefklimaat) te bekostigen (afzonderlijk toewijzen per jeugdige)? Deze vraag is niet besproken i.v.m. tijdsgebrek.*
- *Hoe kunnen we de ambulante alternatieven in plaats van verblijf bekostigen, is dat een specifieke soort hulpverlening of kan dat generiek in segment ambulant worden opgenomen? Deze vraag is niet besproken i.v.m. tijdsgebrek.*

Afronding marktconsultatie

- De bijeenkomst wordt afgerond, er wordt een toelichting gegeven op het vervolg proces en de volgende fase (fase 3). Alle deelnemers ontvangen een verslag van deze marktconsultatie.
- Daarnaast worden de vragen welke zijn ingediend door de aanbieders schriftelijk beantwoord.
- De aanwezige partijen geven aan dat deze vorm van marktconsultatie als prettig wordt ervaren. Er is voldoende ruimte om het gesprek aan te gaan de dialoog te voeren.
- De aanwezigen worden bedankt en de marktconsultatie wordt gesloten.