

VERSLAG

Betreft: Klankbordsessie Segment 1 en 2 (sessie 1) – Regio Noord Veluwe en Zeewolde
Datum: 16 juni 2020

*De presentatie die is gebruikt tijdens deze klankbordsessie is te vinden op:
www.isnv.nl/Jeugdhulp/informatie-over-jeugdhulp*

Aanleiding

Op 16 juni jl. heeft de eerste klankbordsessie plaatsgevonden ten behoeve van de toetsing van de concept inkoopstrategie Jeugdhulp in contouren, opgesteld door de regio Noord Veluwe en Zeewolde. Deze klankbordsessie focust zich op segment 1 (hoog specialistische jeugdhulp) en segment 2 (wonen). Het doel van deze klankbordsessie is het vrijblijvend toetsen van de concept inkoopstrategie in contouren en ophalen van de eventuele knel- en verbeterpunten.

Saskia van Aggelen (projectleider inkoop Jeugdhulp Noord Veluwe) opent de klankbordsessie en verwelkomt iedereen namens de regio Noord Veluwe en Zeewolde. Ze licht toe dat er in maart een ambtelijke werkgroep is gestart om na te denken over de inkoopstrategie Jeugdhulp. De werkgroep bestond uit leden van alle gemeenten met een variërende achtergrond (beleid, toegang en inkoop). De contouren zijn door de werkgroep uitgewerkt en ook besproken met de wethouders. De regio vindt het belangrijk om de contouren inhoudelijk met een aantal aanbieders te bespreken om te kijken of er zaken over het hoofd gezien zijn.

De klankbordsessie heeft digitaal plaatsgevonden via MS Teams vanwege COVID-19. Het aantal deelnemers aan de digitale klankbordsessie is beperkt gehouden zo de mogelijkheid tot gesprek en discussie optimaal te houden.

Introductie

Er vindt kort een voorstelronde plaats. Tijdens de klankbordsessie zijn afgevaardigden van zorgaanbieders, afgevaardigden van de werkgroep inkoopstrategie Jeugdhulp en het bureau EHdK aanwezig (zie einde verslag voor de volledige lijst met aanwezigen). EHdK heeft de regio namens het Ondersteuningsteam Zorg voor de Jeugd (OZJ) begeleid bij het komen tot de contouren van de inkoopstrategie.

EHdK licht namens de ambtelijke werkgroep vervolgens de aanleiding, het proces en de uitkomst van de werkgroep inkoopstrategie Jeugdhulp toe. Vervolgens is er stilgestaan bij de segmentverdeling die als kapstok is gebruikt door de werkgroep voor het formuleren van de contouren van de inkoopstrategie. De segmentverdeling, ook wel een verdeling naar doelgroepen binnen de jeugdhulp, dient als kapstok en is geen vaststaande indeling (zie presentatie voor de volledige segmentverdeling). De regio licht in deze klankbordsessie de marktanalyse en ontwikkelpotentieel van segment 1 en segment 2 toe. Aanbieders stellen vragen over hun plek in de segment verdeling, EHdK vertelt dat aanbieders in meerdere segmenten kunnen vallen.

VERSLAG

Bespreking marktanalyse segment 1

De resultaten van de marktanalyse vormden het vertrekpunt voor het gesprek met de aanbieders. De regio neemt de aanwezigen mee door de marktanalyse waarbij wordt uitgelegd dat binnen segment 1 een relatief groot deel van de uitgaven van de regio (22%) naar een klein deel van de cliënten gaat (4%). Het gaat hierbij om jeugdigen met zeer zware multi-problematiek. In dit segment is een klein deel van de aanbieders verantwoordelijk voor ruim 80% van omzet. Een positieve beschouwing is dat de uitgaven en het aantal cliënten in dit segment over de afgelopen twee jaar zijn gedaald. Aanbieders wordt de vraag gesteld of zijn zich herkennen in de cijfers. Over het algemeen herkennen de aanwezigen zich in de cijfers en wordt er aangegeven dat klinische behandeling afneemt en omgezet wordt in ambulante vormen van zorg. De regio haakt hierop in en vraagt naar de verdere mogelijkheden tot ambulantisering. Er wordt aangegeven dat de afbouw van klinische bedden al in beweging is gezet en dat aanbieders hier actief mee bezig zijn, maar dat er nog mooie stappen in te maken zijn. De aanbieders geven aan dat er veel kansen zijn om zowel de behandelduur te verkorten, samenwerking te verbeteren en ambulante alternatieven op te bouwen. Een mooi ambulant initiatief in Noord-Veluwe is de Jeugd FACT waarbij de krachten van de aanbieders en de gemeenten gebundeld zijn.

Tot slot zijn er nog een aantal specifieke vragen gesteld over de producten die op dit moment in dit segment zitten. Hierover is aangegeven dat fase huizen in dit segment vallen. De behandelgroepen die in dit segment vallen zijn de intramurale woongroepen. Daarnaast wordt door de aanbieders meegegeven dat de segment verdeling niet tot nieuwe schotten moeten leiden en dat daar door de regio goed naar gekeken moet worden. De regio kan zich hier in vinden en benadrukt nogmaals dat de doelgroepindeling (segmenten) voornamelijk als kapstok dient voor het gesprek.

Bespreking ontwikkelpotentieel segment 1

De regio heeft vier overkoepelende thema's geformuleerd voor ontwikkeling binnen segment één. De thema's worden doorlopen en de regio vraagt naar gedachten over en aanvullingen op deze vier thema's. De aanbieders kunnen zich vinden in de punten die zijn gepresenteerd. Voor de regio speelt partnerschap tussen de gemeenten en aanbieders in dit segment een grote rol, waarin de aanbieders zich kunnen vinden. Zowel de regio als de aanbieders zien partnerschap als essentieel middel om de juiste doorontwikkeling te kunnen maken en te komen tot een gezamenlijk transformatieplan. De regio benadrukt dat partnerschap ook betekent dat er samen gewerkt moet worden aan dalende kosten per cliënt, door o.a. meer ambulant aanbod in te zetten en te ontwikkelen. De aanwezige aanbieders kunnen zich hierin vinden. De regio en de aanbieders zijn het er over eens dat de gemiddelde kosten per cliënt alleen lager kunnen indien naar de inhoud wordt gekeken. Hiervoor kan bijvoorbeeld gekeken worden naar behandelduur, type behandeling en de kwaliteit van de verwijzing. Tijdens de bijeenkomst is niet ingegaan op de vorm van het partnership en met welke aanbieders dit tot stand zou moeten komen.

Tot slot worden door de aanbieders twee aanvullende potentiële ontwikkeldoelen geopperd. De aanbieders suggereren te investeren in de voorkant zodat de instroom in segment 1

VERSLAG

afneemt. Daarnaast zou het toevoegen van meer (specialistische) kennis in het ambulante segment (segment vier) toegevoegd kunnen worden zodat uitstroom uit segment één beter mogelijk is. Het is belangrijk segment overstijgend te werkt te gaan. De regio kan zich vinden in de geopperde ideeën en is benieuwd of partijen elkaar onderling al kunnen vinden. Dit gebeurt en samenwerking met pleegzorg en GGZ wordt opgezocht. Echter hier liggen nog kansen voor de regio.

Bespreking marktanalyse segment 2

De regio neemt de aanwezigen mee in de marktanalyse van segment twee. In segment 2 vallen jeugdigen die omwille van hun onveilige thuissituatie niet meer thuis kunnen wonen en om die reden in de pleegzorg, gezinshuizen of andere woonvormen verblijven. Opvalt is dat de afgelopen twee jaar de uitgaven, aantal cliënten en de gemiddelde kosten per cliënt gestegen zijn. Vervolgens licht de regio toe dat er een onderverdeling van producten is gemaakt, aangezien hier andere doelstellingen onder hangen.

Bespreking ontwikkelpotentieel segment 2

Vervolgens neemt de regio de verschillende ontwikkel thema's door die zijn geformuleerd. De aanbieders kunnen zich over het algemeen vinden in de punten die staat opgeschreven. Aanbieders zien nog een aantal aanvullende verbeteringen:

- Meer/betere inzet van de verklarende analyse
- (Betere) samenwerking tussen pleegzorg en GGZ. Wachtlijsten bij de GGZ zorgt voor onrust in pleeggezinnen. Daarnaast is specialistische kennis binnen de pleegzorg belangrijk en deze samenwerking kan nog meer worden opgezocht
- Binnen gezinshuizenzorg wordt er aangelopen tegen doorstroom naar 18+/21+ die stagneert. Er wordt aangegeven dat de betere betrokkenheid van het CJG zou kunnen helpen in de doorstroom
- Meer samenwerking met gezinshulp zodat niet alleen het kind behandeld/ uithuisgeplaatst wordt, maar ook de ouders worden behandeld/geholpen
- Het meer betrekken van het netwerk en onderzoeken wat zij zouden kunnen betekenen voor een gezin

Zowel de regio als de aanbieders zijn het eens over zo min mogelijk uithuisplaatsingen. De regio zou graag meer innovatief aanbod willen zoals gezinsuithuisplaatsingen. Aanbieders geven aan hierin te kunnen voorzien (zoals KINGS), maar dat samenwerkingen met de regio en andere aanbieders noodzakelijk is.

Hoe verder?

Tijdens deze bijeenkomst is ingegaan op de marktanalyse en het ontwikkelpotentieel binnen segment 1 en 2. In een tweede bijeenkomst (26 juni) vindt een tweede bijeenkomst plaats over deze segmenten. Hier wordt een apart verslag van gemaakt.

Tijdens de bijeenkomst geeft de regio aan dat het verslag van de bijeenkomsten en de uitwerking van de rapportage op het internet gezet worden. Op die manier hebben alle aanbieders beschikking over de informatie. De bijeenkomsten worden afgesloten met een

VERSLAG

rondje waarin zowel de vertegenwoordigers van de gemeenten als de aanbieders aangeven zeer enthousiast te zijn. Het enthousiasme is over de richting die de regio in deze klankbordsessie heeft geschetst en de open vorm waarin er over gesproken is. De regio geeft aan dat er in de toekomst meer gesprekken zullen vinden tussen gemeenten en aanbieders.

Aanwezigen

- Accare
- Karakter
- GGZ Centraal
- Pluryn
- s Heeren Loo
- Timon
- Driestroom
- Pactum
- Saskia van Aggelen (Noord Veluwe)
- Aart-Jan Wijnbergen (Putten)
- Sijmen Schoeman (Meerinzicht)
- Herma Regterschot (Ermelo, Harderwijk, Zeewolde)
- Tamara Renee (Harderwijk)
- Pim Candel (EHdK)
- Merel Blans (EHdK)