

VERSLAG

Betreft: Klankbordsessie Segment 4 – Regio Noord Veluwe en Zeewolde
Datum: 25 juni 2020

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

Aanleiding

Op 25 juni jl. heeft een 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 4 (specialistisch / veel voorkomende jeugdzorg). 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). 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, het ontwikkelpotentieel en de inkoopstrategie in contouren van segment 4 toe. Aanbieders stellen vragen over hun plek in de segment verdeling, EHdK vertelt dat aanbieders in meerdere segmenten kunnen vallen, waarbij het in segment één gaat om een kleine groep jeugdigen en/of gezinnen met complexe multi-problematiek.

VERSLAG

In segment vier gaat het om jeugdigen met enkelvoudige problematiek. In dit segment wordt ook specifiek ingegaan op zorg die op scholen geboden kan worden.

Bespreking marktanalyse segment 4

De regio neemt de aanwezigen mee in de marktanalyse van segment vier. In dit segment wordt 50% van de kosten gemaakt voor bijna 80% van de cliënten. Vervolgens stipt de regio aan dat er veel aanbieders aanbod voor deze jeugdigen bieden, namelijk 115. De kosten in dit segment zijn gestegen, zowel de uitgaven als de gemiddelde kosten per cliënten. Het aantal cliënten is echter gedaald. De regio is benieuwd of de aanwezigen dit beeld herkennen. Een verklaring die geopperd wordt is dat er minder intramurale zorg wordt ingezet, wat zou betekenen dat er meer (zware) ambulante zorg uit segment vier wordt gebruikt. Er is veel meer focus op kinderen in hun thuissituaties behandelen, wat aan de andere kant extra inspanning van het zorgpersoneel vraagt. Tijdens de bijeenkomst wordt dit als een reële verklaring gezien, de vraag wordt gesteld of het ook alles verklaart.

Vervolgens wordt er kort stil gestaan bij het grote aantal aanbieders dat actief is in dit segment. De aanwezigen geven aan dat er veel kleine praktijken actief zijn die goed zijn in het leveren van een bepaald product, waar grote aanbieders een scala aan producten bieden. In beide gevallen kan er sprake zijn van hoge kwaliteit. De aanbieders geven aan verrast te zijn over het grote aantal aanbieders.

Daarna bespreken de aanwezigen het belang van goede triage en kennis en deskundigheid aan de voorkant. Beide dragen bij aan het eerder signaleren van problemen waardoor instroom voorkomen kan worden. Het CJG heeft hier een grote rol in aangezien negen van de tien jeugdigen binnen stromen via het CJG in dit segment.

Bespreking ontwikkelpotentieel segment 4 en samenwerking met onderwijs

Over het algemeen kunnen de aanwezigen zich vinden in de acht ontwikkelthema's die geformuleerd zijn voor dit segment. Er wordt aangegeven dat er al samenwerkingen tussen aanbieders worden opgezocht maar dat hier nog winst in te behalen is. Daarnaast dat voorliggende voorzieningen wel worden ingezet maar dat het betrekken van deze voorzieningen gedurende de hele periode van zorg beter kan. Vaak wordt de voorliggende voorziening pas weer betrokken wanneer er sprake is van afschaling. Over de ontwikkelpunten voor de samenwerking binnen het onderwijs wordt aangegeven dat afbakening erg belangrijk is. Er moet goed gekeken worden naar de mate van specialisme dat wordt ingezet in onderwijs.

Inkoopstrategie in contouren segment 4

Leveranciersmanagement

Aanbieders geven aan dat er goed gekeken moet worden naar het doorontwikkelen van het CJG als subsidiepartner. Het traject dat eventueel met hen doorlopen gaat worden dient helder en transparant te zijn over wat de taken zullen zijn van het CJG en wat voor zorg zij zullen bieden. De regio geeft aan dat hier goed naar gekeken zal worden.

VERSLAG

Bekostiging

Men is het er over eens dat binnen dit segment een mix kan bestaan tussen trajectfinanciering en p*q.

Toegang

Er wordt aandacht besteed aan het idee dat er binnen de toegang voor segment vier verschillende niveaus van casusregie kunnen zijn. Hier wordt positief op gereageerd.

Contract

De keuze van het werken met een gesloten model voor regionale aanbieders en kortlopende open model voor lokale aanbieders biedt de regio de kans om de kwaliteit van aanbieders beter in beeld te krijgen en te borgen.

Inkoopstrategie in contouren m.b.t. samenwerking met onderwijs

De aanwezigen zijn positief over de invulling van de instrumenten van dit onderdeel en hebben geen verdere aanvullingen

Hoe verder?

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 rondje waarin zowel de vertegenwoordigers van de gemeenten als de aanbieders aangeven zeer enthousiast te zijn. Het enthousiasme richt zich zowel op de inhoud van de strategie als de open vorm waarin erover gesproken is. De regio geeft aan dat er in de toekomst meer gesprekken zullen vinden tussen gemeenten en aanbieders.

Aanwezigen

- s Heeren Loo
- Careander
- Icare
- Pactum
- Karakter
- GGZ Centraal
- Accare
- Saskia van Aggelen (Noord Veluwe)
- Aart-Jan Wijnbergen (Putten)
- Sijmen Schoeman (Meerinzicht)
- Herma Regterschot (Ermelo, Harderwijk, Zeewolde)
- Leonie Visser (Ermelo, Harderwijk, Zeewolde)
- Jolanda Verstraten (Oldebroek)
- Pim Candel (EHdK)
- Merel Blans (EHdK)