# Verslag Klankbordsessie Inkoopstrategie Jeugdhulpregio FoodValley

## Dinsdag 23 juni 2020

---

**Aanwezig:** Pluryn, Lindenhout, 's Heerenloo, Youke, Stichting Breder , Horizon.

**Jeugd FV:** Marijke te Ronde (voorzitter), Mariska Gort, Maarten van Aalst, Anja Senhorst, Ali Essousi, Eline Jousma, David Smeets, Pim Candel (EHDK), Jos Smeenge (EHDK),

---

Dit document bevat de verslaglegging van een klankbordbijeenkomst van de jeugdhulpregio FoodValley. Deze klankbordsessie focust zich op segment 1 (intramuraal verblijf en ambulante alternatieven), segment 2 (wonen) en segment 5 (crisis). In deze bijeenkomst zijn de ontwikkeldoelen voor de nieuwe inkoopstrategie met een aantal aanbieders besproken. De input vanuit de aanbieders wordt door de regio gebruikt om te ontwikkeldoelen aan te vullen en/of aan te scherpen.

De presentaties die zijn besproken in klankbordbijeenkomsten zijn als bijlage bij dit verslag terug te vinden. Als u vragen en/of opmerkingen heeft over de verslagen en presentaties dan horen we die graag.

**Introductie**
Marijke te Ronde, programmamanager jeugdhulpregio FoodValley stelt zichzelf voor. Vanaf maart 2019 is ze verantwoordelijk voor het transformatieprogramma in de regio. Hierin speelt de inkoop van jeugdhulp een belangrijke rol. Daarnaast benadrukt ze dat de gemeenten in de komende jaren een grote financiële opgave hebben. Hierin is het belangrijk dat de middelen die ze hebben op een goeie manier worden uitgegeven. Om dit te realiseren is een goeie verbinding tussen regio en aanbieders is noodzakelijk. Daarom dient deze klankbordsessie dient gezien te worden als een startpunt in een reeks van meerdere gesprekken tussen de regio en jeugdhulpaanbieders.

**Proces**
In de afgelopen maanden is een werkgroep met daarin een brede ambtelijke vertegenwoordiging vanuit de regio (beleid, inkoop en toegang) aan de slag gegaan met het opstellen van de nieuwe inkoopstrategie voor jeugdhulp voor de regio FoodValley. De werkgroep is hierbij ondersteund vanuit het programma Ondersteuningsteam voor de Jeugd van de VNG, uitgevoerd door twee adviseurs van EHdK. De strategie is inhoudelijk op meerdere niveaus in de regio getoetst. Om te zorgen dat er input vanuit de aanbieders opgenomen kan worden is de strategie nog niet vastgesteld.

Inkoop is meer dan alleen het afsluiten van een nieuw contract. Een jeugdhulpregio heeft vier inkoopinstrumenten die ingezet kunnen worden om de markt te sturen. Dit zijn de toegang, het leveranciersmanagement, de bekostiging en het contract. Om goeie keuzes te kunnen maken voor de invulling van deze instrumenten is een marktanalyse en een concreet beeld over wat er bereikt dient te worden (ontwikkelpotentieel) noodzakelijk. Tijdens deze klankbordsessie worden de marktanalyse en het ontwikkelpotentieel met aanbieders gedeeld en getoetst.

**Segmenten**
De inkoopstrategie is gebaseerd op basis van vijf segmenten door de werkgroep opgesteld.

Segment 1 – Intramuraal verblijf en ambulante alternatieven
Segment 2 – Wonen
Segment 3 – Dagbehandeling / dagbesteding
Segment 4 – Specialistisch / veel voorkomend
Segment 5 – Crisis

**Besproken**

*Segment 1 – Intramuraal verblijf en ambulante alternatieven*

*Marktanalyse*
In segment 1 gaat het om een kleine groep cliënten (een kleine 400), het gaat hier om cliënten die te maken hebben met multi-problematiek. In veel gevallen is er sprake van problematiek die alleen intramuraal kan worden opgepakt. Hoewel het om slechts een klein aandeel van de cliënten in de regio gaat (5 % van de jeugdigen in Jeugdhulp) gaat het om 21 % van de totale kosten. In de afgelopen jaren zijn de kosten iets afgenomen en de gemiddelde kosten per cliënt zijn relatief stabiel. Er zijn vijf aanbieders in de regio die deze doelgroep gezamenlijk voor ruim 80 % bedienen. Daarnaast valt op dat er met name zware intramuraal aanbod wordt ingezet voor deze doelgroep. Aan de aanbieders wordt gevraagd of het beeld herkenbaar is.

Tijdens de bijeenkomst geven de aanbieders aan dat ze hard werken aan het ontwikkelen en realiseren van ambulante alternatieven voor het huidige intramurale aanbod. Zo zijn er nu ook aanpakken beschikbaar waarbij aanbieders 24uur aanwezig zijn bij gezinnen. De ontwikkeling van alternatieven gaat gepaard met de afbouw van intramuraal aanbod. Aanbieders geven aan dat er wel altijd behoefte zal zijn aan intramuraal aanbod voor een kleine groep.

*Ontwikkelpotentieel*
De regio licht toe dat zij ruimte zijn om op inhoud verdere verbeteringen door te voeren. Het gaat hier dan bijvoorbeeld om het verkorten van de behandelduur, in een keer goed verwijzen (matched care) en het ontdubbelen van zorg. Door op inhoud te verbeteren is de verwachting dat de gemiddelde kosten per cliënt zullen dalen. De aanbieders zien hier ook ruimte voor. Vanuit een van de aanbieders wordt aangegeven dat het verminderen van zware intramurale zorg iets is dat vroegtijdig voorkomen moet worden in de keten. Iedereen is het daar mee eens. Hier wordt door de regio wel aangegeven dat er op dit moment nog enkele honderden kinderen en jongeren in intramurale voorzieningen zitten waarvoor ook een beter perspectief nodig is.

De regio geeft aan dat zij op zoek gaan naar regionale partners die zich willen verbinden aan de inhoudelijke en financiële doelstellingen. Hierbij wordt aangegeven dat er in de regio al een mate van partnership is, bijvoorbeeld in de Fysieke Advies Tafels. De regio geeft aan dat dit natuurlijk blijft bestaan, maar dat er ook op het gebied van financiën naar partnership en gezamenlijk doelstellingen wordt gekeken, hierbij wordt gedacht aan een set van concrete afspraken. De aanbieders geven aan dat dit interessant is en hier graag in meedenken. Men is het er over eens dat het wel veel vraagt.

*Segment 2 – Wonen*

*Marktanalyse*
Het gaat hier om jeugdigen die (tijdelijk) uit huis zijn geplaatst, bijvoorbeeld vanwege een onveilige thuissituatie. Het gaat hier om ongeveer 700 cliënten waarvan ruim een derde van buiten de regio afkomstig is. Veel voorkomend aanbod voor de jeugdigen is pleegzorg, gezinshuizen of wonen gericht op zelfstandigheid. In de afgelopen jaren zijn is het aantal cliënten, de totale kosten en de gemiddelde kosten per cliënt toegenomen. Ook voor dit segment geldt dat er vijf partijen zijn die bijna 80 procent van het totale aanbod bieden. Het gaat hier voornamelijk om gezinshuizen en pleegzorg (83 %). Aan de aanbieders wordt gevraagd of ze het beeld herkennen.

*Ontwikkelpotentieel*
De aanbieders geven aan dat ze niet het idee hebben dat er sprake is van meer aanbod en/of meer cliënten. Daarnaast vertellen ze dat de vraag naar pleegzorg heel hoog is en dat er veel aanvragen worden gedaan maar dat er niet genoeg capaciteit is. De vraag wordt gesteld of het zou helpen als pleegzorgaanbieders intensiever

samen zouden werken, bijvoorbeeld in werving en plaatsing. Men is het er over eens dat hier zeker kansen liggen. Daarnaast geven aanbieders aan dat er veel ruimte is om de begeleiding en nazorg bij pleegouders te verbeteren. Hier zijn in de regio en buiten de regio veel goede voorbeelden van.

De regio stipt aan dat ze voor dit segment graag stabiliteit willen creëren, de aanname is dat wanneer het woonaanbod goed staat er minder zal doorstromen naar segment 1. Daarnaast bevordert het ook de uitstroom uit segment 1. Er lijkt hier ook veel verbeterpotentieel te liggen als het gaat om samenwerking tussen aanbieders, gemeenten en de GI. Een belangrijk uitgangspunt voor de komende jaren is het voorkomen van uithuisplaatsingen. Dit is een thema dat door alle partijen als belangrijk wordt gezien. Er worden tijdens de bijeenkomst ook tal van voorbeelden uit andere regio's genoemd.

*Segment 5 Crisis*

*Marktanalyse*
Het aantal cliënten in dit segment is afgenomen. De cliënten die overblijven lijken zwaardere problemen te hebben of langer in crisis te zitten (de kosten nemen toe). De cijfers gaan in dit geval met name om crisis verblijf.

*Ontwikkelpotentieel*
Aanbieders geven aan dat ze dit beeld herkennen, cliënten blijven lang in crisis zetten omdat er geen vervolgplek gevonden kan worden. Dit heeft ook te maken met het gegeven dat het de doelstelling is om kinderen een vervolgplek in de regio te vinden. Als het om vervolgplekken gaat is er voornamelijk behoefte aan gezinshuizen. De regio geeft aan dat er juist een groot aantal gezinshuizen is. De kanttekening is dat gezinshuizen ook snel vol zitten en dat kinderen hier ook lang blijven.

Wat opvalt is dat er in dit segment dertien aanbieders actief zijn. Het merendeel zit bij vijf aanbieders. Het is een opvallend groot aantal aanbieders voor het lage aantal cliënten. Een oorzaak is het feit dat de regio verspreid is over twee veiligheidsregio's. De regio heeft de wens om toe te werken naar een telefoonnummer voor alle crisiszorg. Dat zou betekenen dat er een groep aanbieders achter het telefoonnummer zit die gezamenlijk alle crisissen oppakken. De aanbieders snappen deze wens. Er wordt ook aangegeven dat hier in het Gelderse deel al sprake van is. Tijdens de bijeenkomst vindt wat discussie plaats wat spoed/crisis is, niet iedereen is het er over eens dat het namelijk nu al goed geregeld is. Een eerste belangrijke stap zou zijn om het eens over de definitie te worden.

*Afronding*
In een afsluitend rondje benadrukken de aanbieders en de regio dat het goed is om op deze manier met elkaar in gesprek te zijn over de inhoud. Er wordt aangegeven dat men het, aanvullingen daargelaten, eens is met de ontwikkeldoelen zoals door de regio verwoord. De uitdagingen worden door de aanwezigen herkend en gedeeld. De wens is er om in de toekomst meer samen op te gaan trekken.