Verslag Klankbordsessie Inkoopstrategie segment 3 en 4 Jeugdhulpregio FoodValley

Donderdag 25 juni 2020

Aanwezig: Youke, 's Heerenloo, Boerderij Paradijs, Karakter, Dekker & Dooyeweerd, Reinaerde, Loofles.

Jeugd FV: Marijke te Ronde (programmamanager jeugdhulpregio FoodValley), Mariska Gort (inkoper), Maarten van Aalst (Inkoper), Ali Essousi (gemeente Barneveld), David Smeets (data/monitoring), Pim Candel (EHdK), Jos Smeenge (EHdK),

---

Dit document bevat de verslaglegging van een klankbordbijeenkomst van de jeugdhulpregio FoodValley. Deze klankbordsessie focust zich op segment 3 (dagbesteding/dagbehandeling) en segment 4 (Specialistisch/veel voorkomend). 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

Deze klankbordbijeenkomst heeft betrekking op segment 3 (11% van de omzet, 11% van de cliënten) en segment 4 (48% van de omzet, 76% van de cliënten).

Segment 3 – Dagbehandeling / dagbesteding

Marktanalyse
Opvallend aan de cijfers van de afgelopen jaren is dat het gebruik van dagbehandeling en dagbestedingsaanbod (groep regulier en groep specialistisch) sterk is gestegen. De totale kosten stijgen harder dan het aantal cliënten, wat betekent dat de gemiddelde kosten per cliënt toenemen. Verreweg de meeste cliënten worden doorverwezen vanuit de gemeentelijke toegang. De grootste vijf aanbieders waren in 2019 verantwoordelijk voor 67% van de totale omzet in dit segment. Er wordt een zestal doelgroepen / type aanbod beschreven. Aanbieders geven aan de indeling herkenbaar en logisch te vinden.

In gesprek met aanbieders worden een aantal redenen genoemd die de toename van de kosten en het aantal cliënten in de afgelopen jaren kunnen verklaren:

- Gebrek aan passende plekken in het regulier of passend onderwijs
- Het onderwijs op de dagbehandeling wordt enkel vanuit de jeugdhulp gefinancierd

Het onderscheid tussen regulier en specialistisch zit in de doelen die worden beoogd. Aanbieders zien specialistisch hier als een groepsbehandeling voor een klein aantal kinderen. Regulier is hier meer een opvangvorm waarbij de kinderen begeleiding van een aanbieder krijgen. De grootte van de groepen is bij regulier groter. Per aanbieder blijken er wel verschillende opvattingen te zijn over het onderscheid tussen regulier en specialistisch aanbod.

Ontwikkelpotentieel
Aanbieders die fysiek dicht tegen het onderwijs aan georganiseerd zijn geven aan geen problemen te hebben met de uitstroom van dagbehandeling richting het onderwijs. Door korte lijntjes tussen aanbieder en onderwijs is dit goed geborgd. Een aanbieder merkt op dat het gemakkelijk is als je als partners in één gebouw zit. Dit haalt een deel van de angst weg om verantwoordelijkheid te durven nemen voor een jeugdige met bepaalde problematiek.

Verder geven aanbieders aan dat er nog veel winst te behalen valt in de verbinding tussen aanbieder, toegang en het voorliggend veld. Hierbij zou het helpen om bij sommige voorliggende voorzieningen specialistische kennis te kunnen invliegen om te borgen dat een jeugdige in die voorziening kan blijven. Hierdoor kan een verwijzing naar de specialistische jeugdhulp worden voorkomen.

Aanbieders geven aan dat het wenselijk zou zijn om eerder bij een casus betrokken te raken. Hierdoor ontstaan mogelijkheden om meer preventief te werken om in de toekomst hulp te voorkomen.

Er wordt gesproken over het beperken van een dagbehandelingstraject naar een vaste duur van negen maanden. Aanbieders reageren hier wisselend op. Aan de ene kant dient de inhoud van de zorgvraag leidend te zijn. Aan de andere kant geeft een aanbieder aan dat het stellen van een vaste duur van dagbehandelingstraject ertoe bijdraagt dat het perspectief op iets anders (in dit geval onderwijs) beter in beeld komt. Op deze manier gaan aanbieder en toegang meer op zoek naar mogelijkheden hoe het in een andere setting met aanvullende ondersteuning wel zou kunnen. Er zullen echter altijd uitzonderingsgevallen zijn voor wie een vaste trajectduur niet toereikend zijn. Dit vraagt om maatwerk van toegang en aanbieder.

Segment 4 –Specialistisch / veel voorkomend

Marktanalyse
Opvallend aan de cijfers van de specialistische / veel voorkomende jeugdhulp zijn de toename in het aantal cliënten en de stijging in de kosten. In de periode 2017-2019 zijn de kosten in dit segment met 75% toegenomen. Het aantal cliënten stijgt in dezelfde periode met 19%. Dit betekent dat de gemiddelde kosten per cliënt in dit segment zijn toegenomen met 46%. De groei van het gebruik concentreert zich niet tot een bepaalde leeftijdscategorie: de stijging is over de gehele breedte van de jeugdhulp zichtbaar. Doordat de professional op dit moment de behandelduur mag bepalen ziet de

regio dat de gemiddelde behandelduur per cliënt toeneemt. De groei in het aantal jeugdigen lijkt de afgelopen jaren te stabiliseren. De gemeentelijke toegang en de huisarts zijn verreweg de belangrijkste verwijzers naar aanbod in dit segment. De grootste vijf aanbieders zijn verantwoordelijk voor 60% van de omzet in dit segment.

Aanbieders geven de volgende verklaringen voor de stijging van het aantal cliënten en de kosten. Aanbieders en toegang kiezen vaker voor:

- ambulante producten in plaats van een intramuraal traject
- het vroegtijdig inzetten van ambulant aanbod ingezet (preventief, voorkomen van erger)
- afschaling naar een lichter (lees ambulant) product
- meer inzet van jeugdhulp bij kwetsbare LVB gezinnen

Aanbieders constateren dat de vraag naar ambulant aanbod toeneemt doordat er steeds meer gezinnen uitvallen, door stress in de opvoeding en door een toename in het aantal echtscheidingen. Dit zijn belangrijke maatschappelijke ontwikkelingen die invloed hebben op de vraag naar ambulant jeugdhulpaanbod.

Ontwikkelpotentieel
Een aanbieder benadrukt dat er in veel gevallen de problematiek zich niet beperkt tot het kind. Het is wenselijk om vaker naar het hele systeem te kijken. De vraag rijst wel wie de verantwoordelijkheid neemt voor het behandelen van de ouders/het hele gezin.

Verder merken aanbieders op dat er een relatie zit tussen het aantal gecontracteerde aanbieders en de mogelijkheden tot sturing. Het ontbreken van sturingsmogelijkheden is niet alleen een knelpunt voor de toegang. Het belet ook de mogelijkheid tot overzichtelijk samenwerken tussen partijen die in of rondom hetzelfde kind of gezin opereren.

Uit de reacties blijkt dat aanbieders niet op de hoogte was van het aantal gecontracteerde partijen in de regio voor dit segment (180). De regio verklaart het aantal aanbieders aan de hand van de bestuurlijke wens tot keuzevrijheid in het aanbod. De levensbeschouwelijke kleuring van het aanbod staat hierin hoog in het vaandel. Daarnaast heeft de systematiek van bestuurlijk aanbesteden het mogelijk gemaakt dat een groot aantal aanbieders is gecontracteerd. Een totale lijst van het huidige gecontracteerde aanbod is te vinden op de website van de jeugdhulpregio FoodValley. Een aanbieder spreekt de wens uit om meer samenwerking te zoeken tussen een coherente groep aanbieders en de regio. Dit biedt volgens de aanbieder mogelijkheden om tot een lagere gemiddelde behandelduur te komen, meer preventief te werken, en om sneller en slimmer af te schalen richting informele hulp uit het eigen netwerk. De aanbieder spreekt de wens uit om hierin niet op casusniveau maar op instellingniveau over doelstellingen en sturing te praten. Ook met een veel kleiner aantal aanbieders kan keuzevrijheid in aanbieders of aanbod worden geborgd.

Een aanbieder merkt op dat de cliënten in de basis GGZ in de afgelopen jaren steeds zwaarder zijn geworden. Hierdoor is er een verschuiving gaande van basis naar specialistisch. Dit heeft invloed op de benodigde inzet van het aantal uren per cliënt.

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.