

Integraal verslag van de marktverkenningen van de gemeente Nieuwkoop met jeugdhulpaanbieders

De gemeente Nieuwkoop heeft in de maanden september en oktober 2019 marktverkenningsgesprekken gevoerd met verschillende jeugdhulpaanbieders:

Aard van de opdracht

De gemeente denkt de transformatie te versnellen door het verstrekken van één integrale opdracht voor alle vrijwillige jeugdhulp voor een langere periode op basis van lumpsum financiering. De aanbieders geven hun reactie op de volgende onderdelen:

Haalbaarheid van de opdracht

- Transformatie is bij een integrale opdracht (zoals het Alphense model) eerder te realiseren. Bij Open House blijven organisaties verkokerd en acteren binnen hun eigenbelang. Financiën zijn leidend. Er is geen stimulans om samen te werken aan de transformatie. Holland Rijnland staat in de ogen van sommige aanbieders ver van de gemeentes af en hebben niet overal mandaat voor. Dat maakt het ingewikkeld.
- In een integrale opdracht met vast budget wordt je gedwongen samen te werken en maatwerk te leveren. Ook is er een prikkel om eerder af te schalen.
- Bij één aanbieder wordt het kind niet meer van het kastje naar de muur gestuurd.
- De opdracht biedt de mogelijkheid om veel te investeren aan de voorkant (preventie).
- De opdracht van Nieuwkoop is eigenlijk te klein om een nieuw consortium te vormen.
- Er zitten haalbaarheidsrisico's aan een opdracht voor Nieuwkoop, financieel omdat de uitschieters minder worden gedempt, maar ook qua personeel.
- De rechter heeft volledige lumpsum verboden, financiële risico's blijven ook deels risico gemeente.
- Woonplaatsbeginsel is een risico omdat niet bekend is wanneer en hoe dit verandert. De gemeente wordt daarom geadviseerd voogdijkinderen buiten de opdracht te houden.
- Eén aanbieder geeft aan dat het LTA risico's meebrengt waarop aanbieders niet is te sturen. Ook dit onderdeel kan wellicht beter buiten de opdracht worden gehouden. omdat de kosten veel hoger komen te liggen als dit in de opdracht wordt opgenomen.
- Geadviseerd wordt ook VG-zorg buiten de opdracht te houden. Dit is kostbare jeugdhulp. De zorg en de kosten voor deze kinderen zijn een feit, daar valt weinig aan te transformeren stelt een aanbieder.
- Het tegelijkertijd aanbesteden van Jeugdhulp, Wmo, beschermd wonen brengt extra risico's met zich mee. De gemeente heeft een belangrijke rol deze risico's i.o met anderen af te dekken.
- Het is belangrijk de aanbestedingen zo vroeg mogelijk te starten. En de gunning zo vroeg mogelijk rond te hebben.
- Na de aanbesteding kunnen, alvast afspraken worden gemaakt om op basis van inhuur al 'langs zij' te komen
- Het is belangrijk de opdrachtbeschrijving zo concreet mogelijk maken. Er is behoefte het bestek in een marktconsultatie te bespreken voordat de inschrijving open gaat.
- Laat een marktconsultatie goed wederkerig zijn. Geen eenrichtingverkeer vanuit de gemeente maar samen bouwen aan de opdracht.
- Een gesprekspartner adviseert om niet het Alphense model toe te passen. Je creëert een scheve machtsverhouding tussen hoofdaannemers en (kleinere) onderaannemers en beperkt de keuzevrijheid voor cliënten. Je zou meer moeten focussen op het stevig inrichten van de toegang, daar krijg je grip op de jeugdhulp.
- Een gesprekspartner zegt niet voor deelname aan een consortium te kiezen omdat de grote aanbieders veel invloed hebben, en zullen sturen op afname van hun trajecten. Advies: richt je toegang (wijkteam) onafhankelijk van andere partijen in.
- Integraal inkopen d.m.v. lumpsumfinanciering kan heel goed voor de relatief eenvoudige hulp, maar hoog-specialistische vormen van jeugdhulp moet je daar apart van houden.

- Daar zit een hoog leveranciersrisico op (weinig aanbieders, weinig plekken) en hoge financiële risico's (dure plekken).
- Andere jeugdhulpregio's zijn ook aan het aanbesteden. Als zij ook voor deze integrale opdracht gaan, zullen er meer consortia gevormd worden. Nieuwkoop is als 'kleine partij' dan ook aantrekkelijk.
 - De cliënt moet leidend zijn en niet het aanbod. De integrale opdracht biedt meer mogelijkheid voor maatwerk.

Inhoudelijke kaders

- Omschrijf zo concreet mogelijk de opdracht. Dan krijg je ook een concreet aanbod.
- Er zijn financieel onvoorziene factoren. Bouw een financieel ventiel in het budget en omschrijf duidelijk wat daar onder valt, bijvoorbeeld calamiteiten, iets onvoorziens zoals vestiging van een azc. Lig er een groot financieel risico bij de inschrijver, dan zal het budget ook groot moeten zijn.
- De opdrachtnemer verbindt veel partijen maar de regie moet beperkt blijven tot de zorgregie. Geen regie over zaken zoals veiligheid, huisvesting, schuldhulpverlening e.d. In ieder geval de regierollen duidelijk benoemen.
- Ingewikkelde casussen vragen om het delen van gegevens. Jeugdhulpverleners zijn wel gebonden aan strenge, wettelijke regels rondom de privacy van de cliënt. Het is belangrijk dat vooraf wordt gekeken hoe gegevens kunnen worden gedeeld.
- Omschrijf duidelijk in je opdracht op welke wijze de jeugdhulpaanbieder jeugdbescherming betreft als het nodig is.
- Ga niet heel erg op detailniveau afrekenen. Doen wat nodig is en creatieve oplossingen vragen om ruimte en een andere wijze van afrekening.
- Zinnige prestatie-indicatoren zijn: klanttevredenheid, probleemafname, wanneer is er afgeschaald, traject is beëindigd (cliënt is geholpen).
- De gemeente heeft een belangrijke rol in de communicatie naar inwoners. Dat geldt in zijn algemeenheid maar ook op het niveau van de individuele casuïstiek. Het is vooral aan de gemeente om inwoners te informeren over de visie van de gemeente op de transitie. Een voorbeeld hiervan is de verantwoordelijkheid van ouders bij de opvoeding van kinderen
- Omdat het PGB onderdeel van de opdracht is, is goede afstemming over de regels rond het toepassen van en PGB van belang. Immers hoe ruimer het PGB beleid is, hoe sneller een beroep op het PGB gedaan wordt als vervanging van het reguliere aanbod.
- Laat PGB's aflopen op 31-12-2020
- Samenwerking met onderwijs binnen de Rijnstreek en daarbuiten kan worden opgenomen in het bestek.
- Kies voor een harde knip ipv geleidelijke overgang.
- Gemeente moet zich niet teveel terugtrekken. De dialoog en het samenwerken zijn belangrijk. Voorbeeld: als er schuldhulpverlening nodig is in een gezin, bereikt de gemeente meer dan de jeugdhulpverlener. Er moet sprake zijn van partnerschap tussen gemeente en jeugdhulpaanbieder.

Inhoudelijke risico's

- Positief over de integrale opdracht maar de initiële, administratieve last is hoger voor de inschrijver dan bij Open House. De verantwoordingslast blijft hetzelfde.
- Aanbesteden met één aanbieder voor een lumpsumbedrag levert juist meer systeemwereld op. Je ziet het als gemeente alleen niet. Aanbidders in het consortium moeten aan de achterkant van alles regelen om de opdracht te kunnen uitvoeren.
- Kosten gaan voor de baat uit. Het eerste jaar van het contract is heel duur. Organisaties moeten goed leren samenwerken. Je hebt overgangsklanten (ook in 24-uurszorg). Ook de buitenregionale plaatsingen zijn duur. Afschaling gaat soms moeizaam.
- Plaatsen in dure 24-uurszorg afbouwen gaat langzamer dan je zou willen. Organisaties zitten met personeelsverplichtingen en vastgoed. Artsen (belangrijke verwijzende partij)

- denken niet direct in afschalen en verwijzen naar de traditionele duur zorg. Daarnaast is het een utopie te denken dat je alle 24-uursplaatsen zou kunnen afschaffen.
- Financiën mogen niet de hoofdreden zijn om bepaalde jeugdzorg niet te leveren of om af te schalen.
 - Houd goede kwartaalgesprekken, waarbij ook de uitputting van het budget ter sprake komt, zodat je als gemeente niet voor plotselinge financiële verrassingen komt te staan.
 - Omschrijf duidelijk je verantwoordingsseisen, zodat ook heel duidelijk is voor welk resultaat de opdrachtnemer verantwoordelijk is.
 - Een deel van de verwijzingen gaat via de huisarts, daar heeft de aanbieder beperkt invloed op. Je kan ook met HA afspreken dat bij verlengen van jeugdhulp contact is met het lokale team. Met name bij de GGZ is dat wel handig.
 - Geef het lokale team ook inzicht in de uitputting van het budget.
 - Eén aanbieder raadt inschrijving met bandbreedte af (minimum-maximumprijs). Bij een eventuele rechtszaak, verliest de gemeente dit (teveel in de richting van een bepaalde prijs sturen).
 - Het eerste jaar is een inregeljaar. De klanttevredenheid kan daardoor een tijdje dalen.

Visie op de jeugdhulp

- Visie wordt door de deelnemers aan de marktverkenning onderschreven.
- Het normaliseren wordt onderschreven. Door samenwerking kun je dure jeugdzorg voorkomen en maatwerktrajecten, meer dichtbij, aanbieden. Het budget is hiervoor ook een prikkel.
- Het rijksbeleid staat haaks op het uitgangspunt van normaliseren. Bijvoorbeeld: het aantal meldingen VT neemt enorm toe. Alles is ineens een veiligheidsprobleem. “Veilig Thuis is de duurste rotonde van Nederland. Idem voor de verwijzindex: Hoe vaak heeft het invullen van de verwijzindex geholpen in een situatie in de gemeente waar wij werken? We hebben dat geteld: 0 keer.
- Normaliseren en doen wat nodig is. Ouders moeten hierin ook worden opgevoed.
- Scholen moeten ook worden opgevoed in normaliseren.

Inrichting van de toegang

- Nieuwkoop kent veel kernen. De toegang is niet in iedere kern te regelen. Regel het waar de mensen van nature al komen: CJG, gemeentehuis, bibliotheek.
- Er moet goed worden ingezet op publiciteit. Waar vinden de mensen jeugdhulp.
- De beste mensen moet je aan de voorkant zetten, zodat kinderen meteen op de goede plek komen/ het juiste traject krijgen. Geef daarom duidelijke kwaliteitseisen voor het JGT in je opdracht, zo wordt de kans op een mismatch het kleinst.
- Altijd iemand van het jeugdteam op de scholen. Laagdrempelig en een duidelijk aanspreekpunt (in iedere kern!). Dit verlaagt de verwijzingen door de huisarts (o.g.v. ervaring in andere regio).
- Zet goed in op regie bij complexe casussen. Leg die verantwoordelijkheid niet bij de (gespecialiseerde) aanbieders. Als wij als jeugdhulpaanbieder ook regie moeten gaan voeren gaat dat ten koste van de zorg die wij bieden.
- In het JGT een goede professional die triage doet.
- Waak ervoor dat Jgt'ers geen specialistische behandeling gaan geven waarvoor ze niet bevoegd zijn.
- In de toegang is samenwerking met de gemeente van belang. Bij veel casussen is er meer aan de hand (schulden, geen werk e.d.), wat vraagt om een integrale aanpak. De casusregie overstijgt dan de domeinen en moet bij de gemeente liggen: een oplossingsmakelaar!

Samenwerking (CJG/ onderwijs / zorg- en maatschappelijke partijen)

- JGT op de scholen, dichtbij het onderwijs maar niet in de klas.
- Budgetscheiding jeugdhulp en onderwijs is een lastige.

- De aansluiting onderwijs-jeugdhulp zou je op individueel niveau moeten oppakken. Samen naar de situatie kijken en kijken welke aanpak het beste past.
- Liever meer doorzettingsmacht voor JGT dan een extra budget geven aan samenwerkingsverband voor ondersteuning van een kind of uitvaller.
- Nauwe samenwerking met JGZ en onderwijs en dingen ook terug durven geven aan het voorveld (bijvoorbeeld een leerkracht ondersteunen i.p.v. het kind). En afspraken met de JGZ ook benoemen in de opdracht.
- JGZ betrekken bij transformatie.

Rol lokaal vrij gevestigden en zorgboerderijen (verplicht in de opdracht)

- Houdt hiervoor een klein percentage aan wat niet in het consortium hoeft. Kleine aanbieders kunnen de risico's niet dragen van het consortium.
- De wens lokale aanbieders te betrekken is begrijpelijk. Gevraagd wordt om voldoende flexibiliteit in het bestek op te nemen zodat inschrijvers zelf kunnen kijken hoe ze het zouden willen invullen. Het sturen hierop kan vermoedelijk beter via contract management dan door vaste percentages of bedragen.

Wat heeft de inschrijver voor informatie nodig voor inschrijving op de opdracht

- Een zo concreet mogelijke formulering van de opdracht.
- Historische gegevens over de jeugdhulptrajecten en de kosten daarvan
- Wat zijn de transformatiedoelen (concreet). Omschrijf duidelijk de verwachte, financiële transformatiewinst per jaar.
- Geef een budget als richtlijn.
- Houdt een marktconsultatie als de opdracht duidelijker en gedetailleerder is.
- Bespreek in die marktconsultatie ook de haalbaarheid van transformatiedoelen.
- Financiële ontwikkeling zorgkosten per perceel van 2015 t/m 2019 en verwachting 2020. Verwachting 2020 door gemeente laten opstellen, zodat je daar ook later op kan terugvallen indien de werkelijke zorgkosten hoger blijken te zijn.
- Financieel overzicht ontwikkeling zorgkosten 2015 t/m 2019 en prognose 2020 per perceel per **zorgaanbieder**.
- Geanonimiseerd overzicht op cliëntniveau en per product met start- en eventuele einddatum binnen de percelen met eenheid (uur, dagdeel, etmaal), aantal, tarief en zorgkosten. Dit overzicht dient qua totaalbedrag één op één aan te sluiten op overzicht punt 1 en 2. In ieder geval voor 2019.
- Geanonimiseerd overzicht PGB op cliëntniveau met verstrekt budget per functie 2019 en 2020. Inclusief doorlopende verplichting naar 2021.
- Overzicht functies, kosten, FTE, zorgaanbieders in huidige JGT's.
- In GGZ kosten scheiding tussen basis GGZ en specialistische GGZ.
- Aantal verwijzingen door de huisarts (2018/2019).
- Een goed onderbouwde inschatting van de waarde van de opdracht (minimum/maximumprijs).
- Lijst vrijgevestigden en zorgboerderijen. Hoe groot was het volume van de hulpverlening in de afgelopen jaren door deze partijen.
- Geef zicht op mogelijke toekomstige risico's: wordt er veel gebouwd, worden er veel statushouders gehuisvest of komt er een AZC.

Divers

- Niet alle organisaties die aan de marktverkenning hebben deelgenomen zijn zover dat ze gereed zijn andere partijen aan zich te binden en zo een integraal aanbod te kunnen doen. Wel wordt dan aangegeven dat er bereidheid is aanvullend specialistisch aanbod te leveren aan een brede jeugdhulp organisatie of eventueel daar onderdeel vanuit te maken
- Lage administratieve druk is belangrijk. Beschikkingsvrij werken behouden.

- Voordeel van kleine gemeente: gemeente kent de pappenheimers, lijnen zijn kort. Dat biedt ruimte voor experimenteren en innovatie. Dat heeft deze opdracht ook nodig.