

## Verslag vervolgsessie Wmo begeleiding individueel regio Lekstroom

In december 2020 is de regio Lekstroom met in totaal 33 aanbieders in gesprek gegaan over inkoop Wmo begeleiding individueel regio Lekstroom. Tijdens deze gesprekken stond het maximaal gebruik van de basisvoorzieningen centraal.

Op 1, 2 en 4 februari 2021 heeft de regio Lekstroom aanbieders uitgenodigd om een vervolgsessie bij te wonen. Tijdens deze vervolgsessie, waar 26 aanbieders bij aanwezig waren, stonden de volgende ontwikkeldoelen centraal:

- Meer informele ondersteuning
- Meer sturen op het bereiken van de doelen/ resultaten
- Meer afschalen waar mogelijk

Deelnemers hebben met elkaar besproken wat we samen moeten organiseren en afspreken om deze ontwikkeldoelen te realiseren.

Op 11 en 12 mei heeft de derde bijeenkomst plaatsgevonden met in totaal 24 aanbieders. Doel van de bijeenkomst is om de concept-inkoopstrategie te bespreken, toe te lichten hoe de bijdragen van aanbieders in de eerdere dialoogronde is meegenomen, vragen te beantwoorden en feedback op te halen.

### Inhoud verslag

Aan de hand van een presentatie over de inkoopstrategie heeft een open gesprek met de aanbieders plaatsgevonden. Uit de twee sessies is waardevolle feedback over de inkoopstrategie gekomen. De feedback, opmerkingen en adviezen zijn puntsgewijs in dit verslag verwerkt.

### Vervolgtraject

Mede aan de hand van de feedback opgehaald uit de sessies wordt de definitieve inkoopstrategie opgesteld. Deze inkoopstrategie wordt ter goedkeuring aan de gemeentelijke bestuurders voorgelegd.

Om in de volgende fase tot een concrete en passende uitwerking te komen van de samenwerking en meer specifiek de productindeling willen de gemeenten komende periode (juni – juli) met een aantal aanbieders in een één-op-één gesprek een aantal casussen bespreken. Van deze casusbesprekingen wordt een globaal verslag gemaakt dat op de webpagina [www.houten.nl/inkoopjeugdwm2022](http://www.houten.nl/inkoopjeugdwm2022) gepubliceerd zal worden.

Het verslag van de bespreking van de concept-inkoopstrategie wordt verstuurd naar de deelnemers aan de besprekingen en naar de aanbieders die niet vertegenwoordigd waren. Heeft u aanvullingen op het verslag? Dan zijn deze van harte welkom. U kunt ze mailen naar [lizette.de.corte@regiolekstroom.nl](mailto:lizette.de.corte@regiolekstroom.nl)

Op de website [www.houten.nl/inkoopjeugdwm2022](http://www.houten.nl/inkoopjeugdwm2022) kunt u alle informatie vinden over de inkoop Jeugd Wmo 2022.

Hartelijk dank aan alle deelnemers voor jullie inbreng.

### **Opmerkingen naar aanleiding van het verslag februari 2021**

- De Sociaal Teams zijn op de hoogte van de intentie van afschalen en worden hierin meegenomen;
- Bij 18 -/ 18 + is het doel om de overgang te harmoniseren, waardoor deze beter verloopt. Een werkgroep is bezig met deze overgangsproblematiek;
- Op dit moment wordt er nagedacht over wie welke regierol krijgt en op welk moment men die regierol moet pakken.

### **Opmerkingen met betrekking tot de presentatie:**

#### Algemeen

- De administratieve lastendruk wordt meegenomen in de inkoopstrategie. De verwachting is dat door deze inkoop de administratieve lasten minder wordt;
- Neem de aanbieder mee tijdens het indiceren: Driehoek sociaal team – client – aanbieder

#### Toegang

- Definitie regie (casusregie): De komende tijd wordt binnen de regio Lekstroom regie gedefinieerd. Ook gaat de regio Lekstroom aan de hand van casussen hierover in gesprek met de aanbieders. Wie neemt welke regierol. Een inwoner heeft zelf ook verantwoordelijkheid op het gebied van regie of kan zelf ook regie nemen/ houden
- Op dit moment wordt er een impactanalyse gemaakt voor sociaal teams. Hierdoor weten we wat en hoe we moeten investeren binnen de sociaal teams;

#### Productindeling

- Is het een vereiste om alle productvormen te leveren? Doel is om zoveel mogelijk een aanbod vanuit één aanbieder, zodat bijvoorbeeld bij afschalen (minder complexe/ intensieve zorg) men niet hoeft over te stappen naar een andere aanbieder. Dit is voor de inwoner het prettigst en we gaan uit van het perspectief van de inwoner. Het is mogelijk om de samenwerking te zoeken met een aantal aanbieders in een gezamenlijke opdracht. Belangrijk is dat het naadloos op elkaar aan moet sluiten. De aanbieders moeten bepalen wie de regie heeft (“hoofdaannemer”). Hier wordt de komende tijd nog verder over nagedacht;
- De definitie van productindeling gaat veranderen (niet meer OZR 1,2,3)
- Het is belangrijk dat er een eenduidige definitie van afschalen komt;
  - Afschalen naar informele zorg: zorg dat dit goed geregeld is. Informele zorg moet er klaar zijn (Dit zal een proces zijn);
  - Afschalen in uren: hierdoor blijft het eenzelfde product.

#### Bekostiging en (voortgangs)gesprekken

- Aanbieders geven aan blij te zijn met de vorm van bekostiging die beschreven is in de inkoopstrategie;
- De manier waarop we prikkels van beloning en ontmoediging inzetten, wordt de komende tijd nog verder uitgewerkt en juridisch getoetst. Belangrijk is dat zorg betaalbaar blijft en dat gebruik gemaakt wordt van de informele zorg in plaats van alleen maar formele zorg.
- Monitoring vindt plaats door het kijken naar data en de kwartaalgesprekken. We onderschrijven dat er een diversiteit is qua problematieken. Hoe zwaarder (complexer) hoe moeilijker het af te schalen is. Hier wordt zeker rekening mee gehouden.

- Zorg dat er duidelijke kaders zijn in het inkoopdocument;
  - Monitoren gaat via de RBL. Kwartaal gesprekken worden door RBL en beleidsmedewerkers gevoerd. Er wordt een dashboard ontwikkeld. Sociaal teams worden van tevoren bevroegd. Deze monitoring mag niet meer administratieve lasten geven voor aanbieder en regio Lekstroom.
  - Tip is om goed te kijken naar de ontwikkelopgave en niet toch te vervallen in monitoring op PXQ (dit is bij sommige aanbieders wel de ervaring).
- Acceptatieplicht: je ziet in de GGZ dat men soms niet accepteert omdat er niet op gescoord kan worden. In deze inkoopstrategie wordt er gekeken naar een gemiddelde en zal er ook een mate van acceptatieplicht zijn. Kern is dat we de data en het dashboard willen gebruiken om het goede gesprek te voeren. Het systeem is nog niet uitgewerkt, dit gaat nauwkeurig en zorgvuldig gebeuren;
  - Regio Lekstroom gaat uit van een coproductie aanbieder – regio Lekstroom. Door het goede/juiste gesprek te voeren met elkaar, kun je verder ontwikkelen.

#### Leveranciersmanagement

- De samenwerking tussen sociaal teams en aanbieders is belangrijk. Regio Lekstroom streeft naar meer eenduidigheid binnen de diverse sociaal teams. Vooral op de raakvlakken van aanbieder en sociaal team (b.v. Indiceren);
- Deze inkoop wordt gezien als een gezamenlijke opgave van aanbieder en regio Lekstroom. Natuurlijk blijft opdrachtgever (regio Lekstroom) formeel opdrachtgever. Doel is om iedereen de ruimte geven daar waar men goed in is en daar het gesprek over te hebben. Hierdoor krijg je een beter partnerschap. Dit betekent dat de aanbieders hierin ook moeten investeren;
- Het voorliggend veld verandert regelmatig. Hoe kunnen we het voorliggend veld gezamenlijk in de gaten houden? Bijvoorbeeld via een krantje of via makelaars die goed op de hoogte zijn. Bij indicatie is het fijn als sociaal teams aangeven welke organisaties van het voorliggend veld de aanbieders zouden kunnen benaderen. Het zou fijn zijn als regio Lekstroom hierin faciliteert. De verantwoordelijkheid om zichtbaar te zijn ligt ook bij het informele veld zelf. In sommige casussen is het niet mogelijk om het voorliggend veld in te zetten;
  - Voorbeeld: Informele zorg Utrecht: hebben een eigen website.

#### Inkoop

- Op dit moment hebben we een voorkeur voor een inkoopmodel waar we het aantal gecontracteerde aanbieders niet beperken, maar vanuit een bepaalde lijn (visie) en randvoorwaarden contacteren. Er wordt kwalitatief geselecteerd. Regio Lekstroom zoekt naar een verdiepingsslag en aanbieders die bereid zijn om te investeren. Er zal geen tussentijdse toetreding zijn.
- Het gebied regio Lekstroom is veel groter geworden door VHL. De aanbieders geven aan dat zij in principe geen gemeenten uitsluiten voor contractering in verband met de reisafstand, maar het moet wel effectief zijn. Reisafstand zou wel meegenomen moeten worden in het tarief. (niet alleen klantcontact declareren of meenemen in all- in tarief). Digitale middelen zullen ook meer ingezet worden. Samenwerken met aanbieders kan hier ook in helpen;
- Het streven is om een overeenkomst aan te gaan voor langere duur dan met maximum van 4 jaren wat nu aangegeven wordt in de inkoopstrategie, maar dit moet juridisch goed onderbouwd worden (juridisch zit je vast aan maximaal 4 jaar).

#### Vervolgstappen

- Regio Lekstroom wil graag een aantal één op één gesprekken met aanbieders voeren over een aantal casussen over productindeling. Indien men hier aan deel wil nemen, kan men zich hiervoor opgeven via [Lizette.de.corte@regiolekstroom.nl](mailto:Lizette.de.corte@regiolekstroom.nl); verder blijft de regio Lekstroom tijdens de gehele inkoop in contact met aanbieders (mede via de webpagina [www.houten.nl/inkoopjeugd/wmo2022](http://www.houten.nl/inkoopjeugd/wmo2022));
- De inschrijving vindt niet plaats tijdens de zomervakantie;

#### Aandachtspunten en algemene opmerkingen

- Aanbieders geven aan dat het inkooptraject goed gefaseerd is en dat het prettig is dat het samen met de aanbieders gebeurt.
- De overeenkomst gaat in een lopend boekjaar, belangrijk dat er gekeken wordt dat dit zo soepel mogelijk en meest eenvoudig wordt gedaan. Dit wordt nog verder onderzocht. Als tip wordt meegegeven om de controllers van de aanbieders mee te laten denken.