

# Bekostiging

Bekostiging van een adequaat aanbod van goede, passende & tijdige (specialistische) hulp aan jeugdige & gezinnen

# Financieel kader voor inkoop

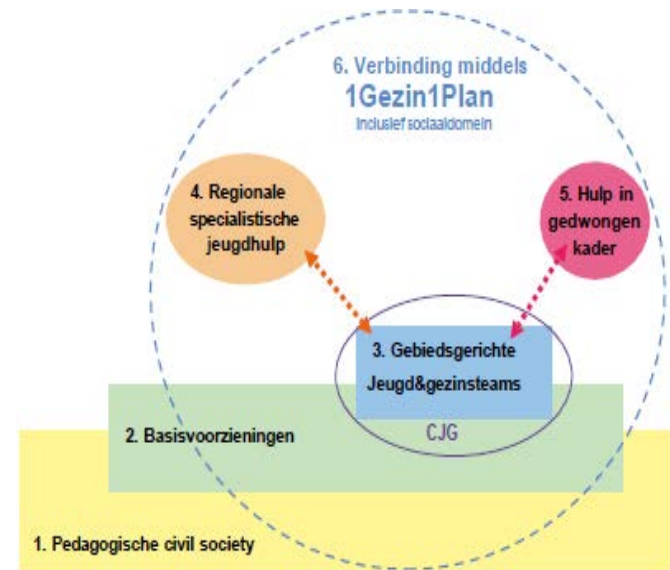


	Begroting 2015	Begroting 2016	Voorlopige begroting 2017	Begroting 2017 Exclusief Lokale Inkoop
Jeugd en gezinsteams	€ 13.735.927	€ 13.735.927	€ 13.735.927	€ 10.028.788
Jeugdhulp:				
- Ambulante Jeugdhulp				
- Jeugdhulp met verblijf	€ 79.068.048	€ 73.721.425	€ 67.943.384	€ 52.351.565
- Veiligheid				
PGB's	€ 7.500.000	€ 5.000.000	€ 5.000.000	€ 3.530.000

Gemiddelde korting 7% (between 2015 and 2016)
   
 Gemiddelde korting 8% (between 2016 and 2017)
   
 Aandeel Alphen & K&B (between 2017 and 2017 Exclusive Local Purchase)

# We willen een vorm van bekostiging die bijdraagt aan de regionale visie en uitgangspunten ‘Hart voor de Jeugd’

- “Iedereen doet mee”
- Uitgangspunten 1 gezin 1 plan
  - Versterk de zelfregulering van gezinnen
  - Investeer in samenwerkingsrelatie met gezin
  - Werk multi systemisch
  - Versterk het sociaal netwerk
  - Werk planmatig en doelgericht
  - Zorg voor continuïteit
- Inhoudelijke beleidsuitgangspunten
  - Inzetten op integraal beleid
  - Afschalen en normaliseren: doen wat nodig is, zo zwaar als nodig en zo licht als mogelijk
  - JGT als basis van de transformatie



# Transformatie bereik je niet alleen door bekostiging



Er is geen ideale bekostigingssystematiek, met alleen voordelen

Sturing op de transformatie is een samenspel tussen:

- Partnerschap & Opdrachtgeverschap versterken (in gesprek zijn)
- Monitoring & verantwoording
- Bekostiging

De positionering en rol van de Jeugd- en Gezinsteams is een bepalende factor



Opgaven bekostiging	Kader bekostigingssystematiek
Bezuiniging voor de komende jaren realiseren (18% van 2014 – 2020)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Werken met strakke financiële kaders per aanbieder voorkomt het risico van budgetoverschrijding</li><li>• Betalen voor werkelijk te maken kosten</li></ul>
Zorgverlener kan tijd besteden aan de jeugdige en niet aan verantwoording	Goede (eenvoudige) verantwoording
Regelruimte voor behandelaars om transformatie tot uitvoer te brengen	Bevorderen om integraal hulp in te zetten bij aanbieders zelf en in samenwerking met anderen
Overzichtelijk speelveld: duidelijk wie wat doet	Integrale bekostigingssystematiek en eenheid in financieringstaal
Keuzevrijheid voor de client	Pgb inkomsten binnen budget brengen.
Preventie (en passende zorg) moet lonen	Regelruimte voor behandelaars en innovatiemogelijkheden voor aanbieders (Geen nacalculatie)
Goede samenwerking tussen aanbieders en spelers in het veld	Bevorderen om integraal hulp in te zetten bij aanbieders zelf en in samenwerking met anderen
Zeer specialistisch aanbod moet behouden blijven	Strategische partners onderscheiden



Er is een marktconsultatie gehouden onder de aanbieders.  
21 aanbieders hebben gereageerd.

- Geen eenduidig beeld
- Kleine voorkeur
  - Inspanningsgericht bekostiging      kleinere aanbieders
  - Taakgerichte bekostiging              grote aanbieders

# Strategische overweging leidt tot twee vormen van bekostiging



- Inspanningsbekostiging

Geleverde inspanning voor gerechtigde cliënten wordt betaald

- Taakgerichte bekostiging

Aanbieders met groot marktaandeel en daarmee grote impact in transformatie (strategische partners +€ 1 mln. in 2015) aangevuld met aanbieders met zeer specialistisch zorgaanbod (laag zorgvolume en hoge kosten/jongere waarbij beschikbaarheid noodzakelijk is.)



# Inspanningsbekostiging: Wat betekent dit concreet?

- Grote vrijheid voor aanbieder om te doen wat nodig is conform professionele standaarden.
- Inzet op een cliënt (evt. diverse aanbieders) wordt betaald.
- Tot (collectief) omzetplafond bereikt is, gezamenlijk verantwoordelijk voor binnen de budgetten blijven.
- Afspraak maken over de te bekostigen eenheden: voorstel: uurprijzen (ook bijv. netwerkoverleggen), dagdelen en etmalen
  
- Risico: opdrijven van volume en kwalificaties
- Sturen op basis van factuurinformatie en ervaringen van verwijzers/ cliënten.
  - Inzichtelijk: geleverde zorg en gemiddelde cliëntprijzen/jaar.



# Taakgerichte bekostiging.

## Wat betekent dit concreet?



- Partnerschap: Professionals en aanbieders denken mee over verdeling van schaarse middelen

Wat is anders dan 2015 en 2016:

- Op basis van voorcalculatie wordt een totaal budget berekend.
  - Inzichtelijk: cliëntaantallen, te maken kosten per cliënt/product (vanuit de meest basale data: cao's, personele mix, overhead, huisvestingscomponent) en inschatting zorgontwikkeling.
- Na-calculeren?
  - PGB budget maakt onderdeel uit van dit vaste budget
  - ....? (per aanbieder de spelregels opstellen)
- Risico: strategisch inzetten op onder- of overbunutting
- Sturen op geleverde zorg, gemiddelde clientprijzen, Accountgesprekken: transformatie-ontwikkelingen, resultaten

# Transformatie bereik je niet alleen door bekostiging



Er is geen ideale bekostigingssystematiek, met alleen voordelen

Sturing op de transformatie is een samenspel tussen:

- Partnerschap & Opdrachtgeverschap versterken (in gesprek zijn)
- Monitoring & verantwoording
- Bekostiging

De positionering en rol van de Jeugd- en Gezinsteams is in alle punten een bepalende factor

# Reacties



# Wij willen met u in gesprek over:



1. Hoe kunnen we de “perverse prikkels” vanuit het bekostigings-systeem voorkomen, in dit geval met name langere trajecten/hogere kwalificaties en mikken op onderbesteding.
2. In hoeverre worden professionals gestuurd door de wijze van bekostiging?
3. Hoe wordt intern in de organisatie gestuurd, waar ligt momenteel de nadruk? (bezetting, doorlooptijden, kwaliteit, productiviteit etc) Is dit een prikkel passend bij de gewenste inhoudelijke uitgangspunten? Hoe kunnen we deze interne sturing met elkaar de goede richting op zetten?
4. Hoe bepalen we een goed en eerlijk tarief? -> uitvraag
5. Moet innovatie apart bekostigd worden? En hoe zou dit dan moeten/kunnen



Hoe kunnen we de “perverse prikkels” vanuit het bekostigings-systeem voorkomen, in dit geval met name langere trajecten/hogere kwalificaties en mikken op onderbesteding.



In hoeverre worden professionals gestuurd door de wijze van bekostiging?



Hoe wordt intern in de organisatie gestuurd, waar ligt momenteel de nadruk? (bezetting, doorlooptijden, kwaliteit, productiviteit etc) Is dit een prikkel passend bij de gewenste inhoudelijke uitgangspunten? Hoe kunnen we deze interne sturing met elkaar de goede richting op zetten?



Hoe bepalen we een goed en eerlijk tarief?

Hoe uitvragen?





Moet innovatie apart bekostigd worden?

En hoe zou dit dan moeten/kunnen



# HOLLAND RIJNLAND

WAAR DE RANDSTAD TOT BLOEI KOMT

[www.hollandrijnland.nl](http://www.hollandrijnland.nl)

Holland Rijnland is het samenwerkingsorgaan van Alphen aan den Rijn, Hillegom, Kaag en Braassem, Katwijk, Leiden, Leiderdorp, Lisse, Nieuwkoop, Noordwijk, Noordwijkerhout, Oegstgeest, Teylingen, Voorschoten en Zoeterwoude