Concept inkoopstrategie Jeugd Noord Veluwe

1 december 2020

Contouren

- 5 segmenten:
    1. Hoog specialistisch / weinig voorkomend
    2. Wonen
    3. Dagbesteding / dagbehandeling
    4. Specialistisch / veel voorkomend
    5. Crisis

- Doelstelling: goede zorg binnen budget

Inkoopplanning: fasering voorbereiding

- Planning:
  - 27 november – concept strategie gereed
  - December/januari: feedback stakeholders
  - Januari-februari – vaststelling strategie in bestuur gemeenten
  - December-maart: kostprijsonderzoek
  - Februari-maart: marktconsultatie
  - Maart-april: laatste uitwerking en publicatie
  - 1 januari 2022: ingangsdatum overeenkomsten

Samenvatting keuzes

Samenvattend overzicht strategische keuzes inkoop jeugd NV 2022					
	Segment 1	Segment 2	Segment 3	Segment 4	Segment 5
Aantal aanbieders als resultaat inkoop	6	Pleegzorg: 4 Verblijf: 15	Regionaal: 10 Lokaal: n.t.b.	Regionaal: 30 Lokaal: n.t.b.	1
Aanbestedingsvorm	Aanbesteding SAS	Aanbesteding SAS	Aanbesteding SAS	Aanbesteding SAS	Aanbesteding SAS
Percelen	n.t.b.	2	2	2	1
Toetreding	Eenmalig	Eenmalig	Eenmalig	Eenmalig	Eenmalig
Keuzevrijheid	Beperkt	Beperkt	Vrije keuze cliënt	Vrije keuze cliënt	Geen
Contractmanagement	Regionaal	Regionaal	Regionaal en lokaal	Regionaal en lokaal	Regionaal
Looptijd	3 + 2 + 2 jaren	3 + 2 + 2 jaren	3 + 2 + 2 jaren	3 + 2 + 2 jaren	3 + 2 + 2 jaren
Prijs	All-in, vaste tarieven P*Q	All-in, vaste tarieven P*Q	All-in, vaste tarieven P*Q	All-in, vaste tarieven P*Q	Lumpsum

Algemene keuzes 1

A. Financiële beheersing:
   - Kostprijsonderzoek
   - Onderscheid systeemaanbieders en overige aanbieders
   - Doorlooptijden, instroom, doorstroom, uitstroom als KPI’s
   - Productdefinities: kadering tegen stapeling en upcoding
   - Budgetplafonds
   - Winstmaximalisatie aanbieders

Algemene keuzes 2

B. Regionaal vs. Lokaal inkopen:
   - Regionaal wat moet, lokaal wat kan
   - Segmenten 1, 2 en 5: vrijwel uitsluitend regionaal karakter
   - Segmenten 3 en 4: zowel regionaal als lokaal, middels percelen
   - Aanpak rekening houdend met lokale eigenschappen wordt nadrukkelijk onderwerp van de gunningscriteria

Algemene keuzes 3

C. Contractmanagement
   - Uitvoering zoveel mogelijk aansluitend op inkoop: percelen en regionale aanpak waar nodig: één aanspreekpunt
   - Lokale aanbieders lokaal benaderen

D. Toegangsmanagement
   - Doelformulering gezamenlijk met jeugdige en opvoeders
   - Systeemgericht plan, gezamenlijke verantwoordelijkheid
   - Toegang adviseert over passende aanbieders; jeugdige/opvoeder kiest (waar mogelijk/van toepassing)
   - Toegang behoudt procesregie gedurende trajecten

Algemene keuzes 4

E. Prijs methodiek
   - Bekostiging: P*Q met ontwikkelopgave richting traject/resultaatgericht financieren.
     Uitzondering: crisis (segment 5) → lumpsum i.v.m. beschikbaarheid
   - Tarieven: vastgesteld middels kostprijsonderzoek → geen variatie op tarieven toestaan.
   - Kaders tarieven: all-in, alle kosten zijn inbegrepen → reductie administratieve lasten en duidelijkheid voor aanbieder en toegang

Algemene keuzes 5

F. Looptijd overeenkomsten
   - Voldoende tijd beschikbaar stellen zodat ontwikkeling en investering mogelijk zijn
   - Maar ook ruimte laten voor volgende doorontwikkeling middels volgende ronde inkoop
   - Voor alle segmenten gelijk, zodat volgende inkoop gefaciliteerd wordt in het maken van integrale keuzes waar nodig
   - Resultaat: 3 jaar basislooptijd, 2 maal 2 jaar verlenging mogelijk

Segment 1 – Hoog specialistisch weinig voorkomend

Ontwikkelpotentieel:

1. Over- en doorplaatsingen reduceren: meteen plaatsing op juiste plek
2. Reductie intramuraal: zo thuis als mogelijk
3. Partnerschap met aanbieders: gezamenlijk verantwoordelijk
4. Producten scherper definiëren: ruimte voor interpretatie voorkomen

Segment 1 – Hoog specialistisch weinig voorkomend

Specifieke keuzes:

1. Maximaal 6 aanbieders contracteren, dekkend aanbod en intensief partnerschap. Uitsluitend regionaal aanbod.
2. Aanbesteding met selectie.
3. KPI's: doorlooptijden, instroom, uitstroom, doorstroom, recidive, outcome indicatoren.
4. Toetreding alleen middels onderaanneming.
5. Zeer actief, regionaal contractmanagement.
6. Resultaatsturing op casusniveau via tussentijdse evaluatie

Segment 2 - Wonen

Ontwikkelpotentieel:

1. Uithuisplaatsingen voorkomen in samenwerking met GI's
2. Aansluiting 18+ aanbieders
3. Continue betrokkenheid CJG
4. Gezamenlijke triage
5. Afbouw behandelgroepen
6. Ontwikkeling vrijwillig opvang aanbod (naar segment 3)
7. Perspectief jeugdige centraal t.b.v. maatwerk
8. Afschaling stimuleren

Segment 2 - Wonen

Specifieke keuzes:

1. Twee percelen: Pleegzorg en Verblijf.
2. Pleegzorg max 4 aanbieders, Verblijf max 15 aanbieders contracteren, dekkend aanbod en partnerschap. Uitsluitend regionaal aanbod.
3. Aanbesteding met selectie.
4. KPI's: doorlooptijden, gemiddelde verblijfsduur, intensiteit BG en BH, gebruik EKC's, instroom, uitstroom, doorstroom, recidive, outcome indicatoren.
5. Toetreding alleen middels onderaanneming.
6. Actief regionaal contractmanagement.
7. Resultaatsturing op casusniveau via tussentijdse evaluatie.

Segment 3 – dagbesteding / dagbehandeling

Dit zijn de doelen en keuzes voor segment 3.1. Segment 3.2 (hulp binnen onderwijs) valt buiten deze inkoop en wordt middels een apart ontwikkeltraject aangepakt.

Ontwikkelpotentieel:

1. Differentiatie t.a.v. doelgroepen
2. Normalisatie centraal: eindigheid van hulp formaliseren in resultaat. Samenwerking met onderwijs.
3. Verschuiving richting voorliggend veld en welzijn.
4. Reductie upcoding

Segment 3 – dagbesteding / dagbehandeling

Specifieke keuzes:

1. Twee percelen: Regionaal en lokaal.
2. Regionaal max 10 aanbieders, lokaal beperkt aantal (n.t.b.).
3. Aanbesteden met selectie.
4. KPI's: zwaarte/type indicaties, looptijd, verlengingen, instroom, doorstroom, uitstroom, uitval, cliënttevredenheid, doelrealisatie (outcome indicatoren).
5. Toetreding alleen middels onderaanneming.

Segment 3 – dagbesteding / dagbehandeling

Specifieke keuzes vervolg:

6. Regionaal contractmanagement op perceel 1, lokaal contractmanagement op perceel 2.
7. Geen resultaatsturing op casusniveau: wél middels doelformulering vooraf en meting KPI’s op statistisch niveau.

Segment 4 – Specialistisch veel voorkomend

Ontwikkelpotentieel:

1. Reductie aanbieders t.b.v. kwaliteitsmanagement
2. Reductie aantal producten: nieuwe indeling, onderscheid tussen basis en specialistisch
3. Monitoring jeugdige: casusregie om uitstroom te bevorderen
4. Actieve systeemaanpak (gezin + voorliggende voorzieningen) om recidive te voorkomen

Segment 4 – Specialistisch veel voorkomend

Specifieke keuzes:

1. Twee percelen: regionaal en lokaal
2. Regionaal max 30 aanbieders, Lokaal beperkt aantal (n.t.b.).
3. Aanbesteding met selectie.
4. KPI's: diagnose, systeemplan, klachtenreductie en netwerk betrokkenheid
5. Toetreding alleen middels onderaanneming.
6. Regionaal contractmanagement op perceel 1, lokaal contractmanagement op perceel 2.
6. Geen resultaatsturing op casusniveau: wél middels doelformulering vooraf en meting KPI's op statistisch niveau.

Segment 5 - Crisis

Ontwikkelpotentieel:

1. Continue beschikbaarheid (snel handelen essentieel)
2. Heldere kaders voor betrokkenen: wanneer crisis en wanneer reguliere hulp?
3. Eén meldpunt en coördinator

Segment 5 - Crisis

Specifieke keuzes:

1. Geen percelen: 1 opdracht.
2. Eén aanbieder, verantwoordelijk voor het gehele proces.
3. Aanbesteding met selectie.
4. KPI's: bezettingsgraad, doorlooptijden, wachttijd, recidive, outcome criteria.
5. Toetreding alleen middels onderaanneming.
6. Regionaal contractmanagement.
7. Geen resultaatsturing op casusniveau: wél middels meting KPI's op statistisch niveau.