

**Verslag tweede marktconsultatie inkoop hybride teams, regio Zuidoost Utrecht op 12 juli 2021.**  
**Aangepaste versie dd. 26 juli 2021**

**Aanwezig:**

Vertegenwoordigers van zorgaanbieders Wmo-begeleiding.

Vertegenwoordigers van Adviesraden sociaal domein.

Aanwezig namens de gemeenten:

- Martina van Mourik Inkoopadviseur gemeente Wijk bij Duurstede
  - Leonore van Kesteren Beleidsadviseur gemeente Zeist
  - Tim Wolters Beleidsadviseur gemeente De Bilt (dagvoorzitter)
  - Cathy Venselaar Beleidsadviseur gemeente Wijk bij Duurstede.
- 

In deze marktconsultatie zijn de volgende onderwerpen aan de orde geweest:

1. Terugblik op de eerste marktconsultatie
2. Fasering proces van inkoop hybride teams
3. Bekostiging en tarieven; eerste ideeën
4. Monitoring resultaten
5. Beperken administratieve lasten
6. Verdere proces.

**1. Terugblik op de eerste marktconsultatie en algemene vragen n.a.v. de eerste ronde**

**Vraag: zijn er reacties op de bijeenkomst van vorige keer en de informatie die toen besproken is?**

ANZ (Adviesnetwerk Zeist): vindt het spijtig dat uit het verslag niet is op te maken welke organisatie welke vragen heeft gesteld of wie welke opmerkingen heeft gemaakt. De vragen van het ANZ zijn zo niet terug te vinden in het verslag. Afspraak: ontbrekende vragen kunnen gemaïld worden naar de contactpersoon van de gemeenten ([m.vanessen@debilt.nl](mailto:m.vanessen@debilt.nl)). Gemeenten zorgen voor beantwoording bij het verslag van deze ronde.

NB: hierop zijn verder geen vragen of verzoeken ontvangen.

Senior Support: vorige keer niet aanwezig, verslag gelezen. Daaruit blijkt dat de ervaringen in Wijk positief zijn. Als samenwerking voordelen oplevert, is meedoen een optie. Liever geen extra administratieve lasten omdat de aanbesteding al veel tijd heeft gekost.

A: vermindering van administratieve lasten is een gezamenlijk aandachtspunt. Ook suggesties van zorgaanbieders hiervoor zijn welkom.

Adviesraad sociaal domein De Bilt (ASD De Bilt): dit is vooral op Wmo-terrein. In de praktijk is er vaak relatie met werk (Participatie) en jeugdwet. Waarom is gekozen voor beperken tot Wmo-teams?

A: gemeenten staan open voor initiatieven die breder gaan dan Wmo. We beginnen met de Wmo omdat ergens begin gemaakt moet worden. Het is niet de bedoeling dat het een 'extra loket' oplevert.

Ibass: zijn ervoor in om iets te proberen. Denken aan vorm van samenwerking met voorliggend veld/vrijwilligers/maatje. Samenwerking met behandeling zou meerwaarde hebben maar zal lastig zijn omdat de financieringsstroom anders is. De vraag is ook of dat tot kostenbesparing leidt.

A: kostenbesparing is voor gemeenten voorwaarde. Combi behandeling/begeleiding kost wellicht

meer maar gemeenten wijzen in deze fase geen ideeën af. Er is winst te halen bij combi van begeleiding en behandeling. Zal een uitdaging zijn maar kan ook leiden tot besparing op langere termijn of tot meer maatschappelijk rendement.

Ibass: hebben gemeenten ideeën voor goede samenwerkingspartners? Is er een overzicht van informele partners die kansrijk zijn om mee samen te werken?

A: er zijn veel partijen en informele partijen zijn nu niet uitgenodigd omdat het ondoenlijk is om dan alle partijen te vinden. Het hoeven ook niet altijd partners te zijn die subsidie van een gemeente ontvangen. Gemeenten geven er de voorkeur aan als aanbieders zelf partners zoeken. Informele partijen zijn nog niet geïnformeerd over dit initiatief dus aanbieders moeten daar rekening mee houden als ze partijen benaderen.

Tip: als een aanbieder ideeën heeft en partners in het informele/voorliggend veld zoekt, kan altijd even met gemeente overlegd worden.

Kringloop Zeist: staat er positief in, is altijd op zoek naar verbindingen. Werkt al samen met Kwintes en wil graag tot uitbreiding van samenwerking komen.

ASD De Bilt: hoe zit het met social return in dit traject? Daar staat nu niets over in. Is belangrijk voor bijv. mensen met afstand tot de arbeidsmarkt.

A: dat zit al in de reguliere contracten die onlangs zijn afgesloten zijn met al deze zorgaanbieders. Hoeven we dus niet meer te regelen.

---

## 2. Fasering proces van inkoop hybride teams

Vraag: willen aanbieders dit proces in de drie gemeenten tegelijk oppakken? Of liever per gemeente? Bij fasering zal er geen maanden zitten tussen proces per gemeente. Wellicht per maand een andere gemeente.

Aanbieders kunnen kiezen voor welke gemeente(n) ze mee willen doen. Het is geen verplichting om voor alle drie de gemeenten in te schrijven. Gemeenten gaan a.d.h.v. deze marktconsultaties bepalen of ze zelf hiermee door willen. Per gemeente moet het college hier een besluit over nemen.

Ria Loenen Exodus haar organisatie werkt met doelgroep ex-gedetineerden. Heeft voorkeur voor aanpak in drie gemeenten tegelijk.

Gaat Project in Zeist door? Liever niet tegelijk. Dan kunnen gemeenten en aanbieders leren van de aanpak per gemeente.

Ibass: liever niet tegelijk. Voorkeur voor start in Zeist.

Kwintes: gefaseerd of niet gefaseerd: maakt niet zoveel uit.

Eleos: kunnen gemeenten faciliteren zodat de aanbieders niet alles zelf hoeven te zoeken?

A: gemeenten willen het hele proces in gesprek blijven. Dat moet wel transparant. Uitkomsten van gesprekken worden met iedereen gedeeld.

Senior Support: hoe verhoudt dit zich tot de implementatie van de zojuist afgeronde inkoop?

A: inkoop hybride teams zou moeten leiden tot contracten per 1 april 2022 start. Rest van dit jaar is er tijd om plannen te maken en te beoordelen.

ZorgPlus: vraagt aandacht voor de planning. Samenwerking goed vormgeven, kost tijd. Die lijkt er nu niet te zijn. Verzoek aan gemeenten om dit te faciliteren, bijv. door meer bijeenkomsten te organiseren. Er is tijd nodig om andere partijen te leren kennen, ideeën te ontwikkelen en te leren van ervaringen en fouten. Dat is dus meer dan een invulijstje sturen.

Elders (bijv. Kavelmodel, Achterhoek) is daar vier jaar voor uitgetrokken.

A: gemeenten willen de samenwerking voor langere tijd inkopen. Nemen dit signaal mee.

---

### 3. Bekostiging en tarieven; eerste ideeën

Vraag: hebben aanbieders ideeën over bekostiging en tarieven? Ervaringen met hoe het nu gaat? Mede ervan uitgaande dat gemeenten moeten besparen?

Senior Support: voorkeur voor zelfde tarieven en declaraties op dezelfde manier op basis van een beschikking voor een aantal uur. Geen extra administratieve lasten!

NB: samenwerking kan ook zonder formeel team te vormen. Werkt bijv. al samen met Mens De Bilt waardoor eerder afgeschaald kan worden.

ANZ: hoe gaat dit als grote bedrijven inschrijven en zzp-ers inschrijven? Dat vergt een bepaald minimum aan salaris. Er moet wel een reëel salaris uitkomen, ook voor zzp-ers.

Abrona: werken in het VAK-team in Wijk met trajectprijs/lumpsum: per client een vast bedrag op jaarbasis. Team bepaalt zelf welke zorg hoelang ingezet wordt om het beoogde resultaat te bereiken. De huidige financiering van PXQ belemmert inzet van informeel aanbod want dat kan niet gedeclareerd.

Eleos: beschikking wel/niet aan 1 organisatie toeschrijven? Hoe dan regelen met declaraties vanuit een hybride team waar meerdere organisaties een client bedienen en dus kunnen declareren?

A: in Wijk heeft het team 1 penvoerder die aan de achterkant zorgt dat partijen hun declaraties betaald krijgen.

Eleos: wens om de tarieven te verhogen omdat de organisatie meer werk moeten verrichten om binnen het team samen te werken. Zeker bij opstartfase is extra tijd nodig.

A van Abrona: ervaring leert dat dat bij aanvang zo is. Maar naarmate je elkaar meer leert kennen, gaan zaken juist sneller en efficiënter. Dat bespaart.

Ibass: ziet voordeel van lump-sum financiering. Dat sluit aan bij vorige vraag; er moet ruimte zijn om samenwerking tot stand te laten komen.

Kringloop Zeist: ziet mogelijkheden vanuit vormen van samenwerking.

ASD De Bilt: eens met visie Abrona om een coördinerende penvoerder aan te stellen en in te zetten op trajectfinanciering. Nodig is vermaatschappelijking van de aanpak. Waar blijft die? Hoe kom je tot goede samenwerking met het voorliggend veld? Nodig is inzet op zelfstandig mee laten doen van inwoners.

A: gemeenten zouden wel andere vormen van financiering willen dan PXQ.

Humanitas DMH: ruimte nemen om dingen uit te proberen en te leren van fouten en van goede ervaringen. Deelt zorg om krappe planning. Idee om een budget beschikbaar te stellen waarmee geëxperimenteerd kan worden? Je ziet pas oplossingen en knelpunten als je aan het werk bent.

Financiering: wat zou trajectfinanciering inhouden?

A: goede suggestie, gemeenten zullen hierover nadenken. Er zijn verschillende vormen van trajectfinanciering. Ook op dit onderwerp zien gemeenten graag goede ideeën. Aandachtspunt is dat we blijven voldoen aan de formele aanbestedingsregels.

Foss & Partners: heeft hiervoor bij Kwintes gewerkt en ervaringen met het VAK-team in Wijk. Klopt dat het in de eerste fase veel tijd kost om elkaar te leren kennen en een gezamenlijke visie op te bouwen. Sterke voorkeur voor trajectfinanciering met duidelijk geformuleerde doelen om te behalen. Waarbij het team de client in zorg krijgt en zelf kan zien hoe dat te bereiken, ook in de samenwerking met informele zorg. Kost in het begin dus extra. Vergt reële tarieven waarbij de extra kosten in het begin op termijn (bij contract voor meerdere jaren) terugverdiend kunnen worden.

ANZ: lastig om kosten te besparen en tegelijkertijd nu al vast te stellen dat er zaken zijn die extra geld kosten.

A: lagere kosten blijft uitgangspunt. Op voorhand moeilijk te zeggen wat de beoogde besparing zou moeten zijn. Uitgangspunt is betere zorg die uiteindelijk tot een besparing leidt.

Vertaalslag: er is ook al een meldplicht als er bijzonderheden zijn. Hoe regel je dat een organisatie eindverantwoordelijk is als er zaken niet goed gaan? Draagt de penvoerder een hogere verantwoordelijkheid? Krijgt die dan meer betaald?

A: dat zou in het plan meegenomen moeten worden.

---

#### 4. Monitoring resultaten

Vraag: hoe gaan we meten en monitoren wat het effect is van de hybride teams? Ideeën of ervaringen?

Kommac: is een zoektocht. Zijn er al voorbeelden bekend, is dat te structureren om de zoektocht te vereenvoudigen? Heeft behoefte om elkaar te leren kennen. Effecten hangen samen met wie de samenwerkt en hoe die samenwerking eruit ziet.

A: er komt een kennismakingsmarkt voor de hele regio vanuit de nieuwe inkoop. Liefst fysiek. Dat kan ook helpen.

Humanitas DMH: er ligt veel nadruk op de samenwerking. Het is goed om terug te gaan naar de vraag wat nodig is voor de client en dan naar oplossingen te zoeken. Het doel zou moeten zijn om bestaande knelpunten op te lossen. Meer denken vanuit de behoefte.

A: gemeenten willen daarop inzetten met de hybride teams.

Abrona: het gaat vooral om client tevredenheid en de groei in participatiemogelijkheden + de inzet van welzijnsvoorzieningen en wat dat oplevert. Dat zou je moeten monitoren. Gemeente Wijk: traject blijken korter dan bij reguliere aanbieders. Perverse prikkel van PXQ is eruit. Team krijgt extra

geld als er meer cliënten zijn dan afgesproken.

Ibass: sluit aan op de opmerking van Abrona dat de tijdwinst op termijn gaat plaatsvinden. Dat is een voordeel van een vast samenwerkingsverband. Je leert elkaar kennen.

---

## 5. Beperken administratieve lasten

Vraag: zijn er ideeën om de administratieve lasten naar beneden te brengen?

Voorbeeld Wijk: trajectfinanciering betreft vaste prijs per client en dat scheelt administratieve lasten.

Er hoeven ook geen uren geschreven te worden op clientniveau.

Vertaalslag: voor penvoerder extra administratie, voor andere partijen niet?

A: in Wijk bij het VAK-team hoeven geen uren geschreven te worden. Het gaat erom dat het resultaat behaald wordt. Op voorhand zijn afspraken gemaakt wat de inzet is per aanbieder per week, daarover zijn onderling afspraken te maken.

Onvergetelijk Leven: voorkeur om het eenvoudiger te regelen. In de praktijk blijkt het afsluiten van een samenwerkingsovereenkomst lastig.

ANZ: hoe werkt dit in de praktijk? Als je met meerdere partijen een client ondersteunt, is het toch duurder?

A via Abrona: bij aanvang van de samenwerking kost het veel tijd maar naarmate je elkaar leert kennen, gaat het steeds efficiënter en weten partijen steeds beter wat ze van elkaar kunnen verwachten.

Vertaalslag: ziet meerwaarde. In de beschikking nu zit nu ook vaak impliciet dat er samenwerking met andere partijen nodig is terwijl dat eigenlijk niet gefactureerd kan worden. Dat zou bij trajectfinanciering beter kunnen gaan.

Profila Zorg: voorkeur gaat uit naar flexibele teams i.p.v. vaste teams. Wat als de client ineens een andere aanbieder nodig heeft?

A: de reguliere contracten blijven bestaan. Samenwerking met andere partijen blijft altijd mogelijk.

---

## 6. Verdere proces.

Vertaalslag: zijn de sociale wijkteams ook gesprekspartner? Teams kennen veel organisaties en de cliënten en kunnen suggesties doen wat goede samenwerkingspartners zouden kunnen zijn voor de zorgaanbieders en waar zij meerwaarde zien ten opzichte van het huidige aanbod dat lokaal beschikbaar is. Voor kleine organisaties is dit traject belastend.

A: goed idee als zorgaanbieders hierover zelf in gesprek gaan met de sociale wijkteams. Gemeenten zullen hun wijkteams informeren over deze plannen. Aandachtspunt is wel dat gemeenten niet de indruk wekken dat ze voorkeuraanbieders hebben. Deelname aan een hybride team is geen verplichting.

Move to Make: sluit aan op eerdere opmerkingen dat het heel belangrijk is dat zorgaanbieders elkaar kennen. Idee om eens te starten met cliënten waarbij al meerdere aanbieders betrokken zijn?

A: nemen we mee.

Kringloop Zeist, UH, Bunnik & Odijk: het lijkt wellicht lastig om elkaar te vinden maar in de praktijk zullen er al veel samenwerkingsvormen bestaan. Ziet wel kansen.

A: er zijn wel veel nieuwe aanbieders die per 1 juli een contract hebben. Dat maakt het wel lastig.

Boerderij De Toekomst (chat) aanbieders kennen de nieuwe aanbieders nog niet, wel de bestaande. Dat maakt het lastig.

A: er komt in september een zorgmarkt voor alle gecontracteerde aanbieders. Daar kan men ook kennis maken met elkaar.

Profila Zorg: is er een format beschikbaar om een plan te maken?

A: In de inkoopdocumenten staat beschreven welke elementen in het plan moeten komen. Veel is al uitgevraagd bij de net afgeronde inkoop. Dat hoeft niet dubbel.

Profila Zorg: wanneer is de kennismakingsmarkt? Wanneer is dat en hoe gaat dat plaatsvinden?

A: dat is nog in uitwerking in de regio. Wordt tijdig bekendgemaakt.

Ibass: hoe ziet het tijdspad eruit?

A: gemeenten komen hierop op korte termijn terug.

ANZ: kunnen alle deelnemers een kleine enquête krijgen met enkele concrete vragen over de belangstelling die er is om een hybride team op te starten?

A: goede suggestie, nemen gemeenten mee.

Planning:

Gemeenten (Martina v. Maurik): idee is om na de zomervakantie het inkoopdocument te versturen met de resultaten van deze consultaties erin verwerkt. Dan start dialoofase.

Aantal partijen heeft aangegeven meer tijd te wensen. Planning was start 1 april 2022. De oproep om snel met een planning te komen is doorgekomen.

De informatie uit alle gesprekken tussen gemeenten en aanbieders zullen gemeenten verspreiden onder alle betrokkenen, zodat het proces transparant blijft.

Boogh: uitgangspunt is het belang van de client. Idee om per gemeente fysiek bij elkaar te komen met het informele veld om inzicht te krijgen in de partijen, doelgroep en mogelijkheden?

A: is een goed idee. De vraag is wat haalbaar is. Gemeenten denken erover na.

Ibass: nodig is om op korte termijn meer te weten over de planning: wanneer komt het inkoopdocument echt en hoe lang is dan de termijn om teams op te zetten?

A: we werken aan een nieuwe versie als gemeenten. Gemeenten komen op korte termijn met een (nieuwe) planning.

Niek (organisatie onbekend): idee om in een vast format je organisatie voor te stellen en expertise te delen zodat aanbieders elkaar kunnen opzoeken? De planning is krap. Het is goed om nu al na te denken over mogelijkheden en met elkaar in gesprek te gaan.

A: gemeenten hebben beloofd om de beschrijvingen die aanbieders al aan contractmanagement gestuurd hebben, te verspreiden. We kijken hoe dat praktisch te organiseren. Is ook nuttig voor nieuwe aanbieders in onze regio.

Abrona: de uitvoering werkt met iedereen samen. Is het echt nodig om de planning te vertragen? Kijk vooral naar de ervaring die je al hebt met de uitvoering. Met de contacten die je al hebt met het wijkteam en andere partijen waarmee je lokaal samenwerkt.

BZMN: moet je als hybride team inschrijven? Hoe moet dat in de planning met de zomervakantie?

A: inschrijving is als team, niet als individuele organisatie. Daarin moet het plan voor de gezamenlijke samenwerking staan. Gemeenten houden rekening met de zomerperiode.

De planning was om aanbieders na 1 september 2 maanden de tijd te geven om een eerste plan in te leveren. Daarover vinden dan gesprekken plaats.

Michiel 't Hart (Humanitas DMH): aanbieders hebben een bedrijfsprofiel aangeleverd. Dat kunnen we gebruiken. Het is goed om nu al rond te kijken wat eventuele partners zouden kunnen zijn.

A: eens. Goed om te kijken waar gaten in het aanbod zitten en wat nu minder goed gaat en daarop in te spelen.

-----