# Bepalen reële tarieven DWO-regio BW en BT

*Bureau HHM gaat de DWO-regio ondersteunen bij het bepalen van reële tarieven voor productvarianten binnen Beschermd Wonen (BW) en Beschermd Thuis (BT). De aanpak is erop gericht om medio maart 2023 de adviestarieven op te leveren.*

## Onze visie op reële tarieven

De Algemene Maatregel van Bestuur (AMvB) die sinds 1-7-2017 voor de Wmo van kracht is, verplicht gemeenten bij vormen van maatschappelijke ondersteuning reële tarieven te vergoeden aan de dienstverleners die deze ondersteuning leveren. In dit wettelijk kader is een lijst opgenomen van kostprijs-elementen waarover de gemeente zich moet uitspreken bij het opstellen van tarieven. Ook schrijft de wet voor dat de gemeente bij het bepalen van die factoren rekening moet houden met de praktijk van de gecontracteerde dienstverleners. Het wettelijk kader zegt niets over de waarde per kostprijselement en dus de tarieven. Die kunnen van gemeente tot gemeente verschillen.

De vraag 'wanneer is een tarief reëel?' is daarmee niet in absolute zin te beantwoorden. Het gaat meer om het maken van redelijke en reële keuzes op de verschillende kostprijselementen. Tarieven zijn reëel als deze zijn gebaseerd op kostprijselementen die worden onderbouwd op basis van een weging van de praktijk van de betreffende dienstverleners. Reële tarieven zijn herleidbare tarieven die op transparante wijze tot stand zijn gekomen. Deze moeten volgens de jurisprudentie passend zijn voor een 'gemiddeld efficiënte' aanbieder in de regio. Dit geeft ook ruimte aan de gemeenten om parameters mede op basis van gewenst beleid in te vullen.

## Aanpak

De kern van de aanpak is dat de regio een dialoog met de aanbieders voert op basis van een vooraf ingevuld kostprijsmodel. De regio start met een zo goed mogelijke inschatting van de verschillende parameterwaarden uit het kostprijsmodel op basis van de beschrijving van de producten en met behulp van de weging van uitkomsten van de huidige tariefopbouw en onderzoek elders (rapportages, benchmarks). Vervolgens worden deze besproken met de aanbieders (marktconsultatie), waarbij het de vraag aan de aanbieders is *onderbouwd* aan te geven met welke parameterwaarde zij het niet eens zijn en welke waarde zij beter vinden en waarom. Vervolgens is het aan de regio om te bepalen op basis van welke overwegingen zij de keuzes definitief maakt. De definitieve keuzes in het kostprijsmodel worden doorgerekend tot tarieven. Deze tarieven worden gepresenteerd aan de aanbieders.

De hoofdlijnen van de aanpak bestaat dus uit onderstaande stappen, hierin in tevens opgenomen op welke momenten de aanbieders geïnformeerd worden over het kostprijsonderzoek en in welke periode de aanbieders om inbreng gevraagd worden:

- Het vullen van het kostprijsmodel op basis van de productbeschrijvingen en benchmarks
- Bespreking van het concept kostprijsmodel met de regio

- Presentatie van de parameterwaarden tijdens een marktconsultatie met ***aanbieders*** (deze is vooralsnog gepland op donderdag 2 februari)
- ***Aanbieders*** kunnen vragen stellen en onderbouwde voorstellen doen (week 6 en 7)
- Eventueel aanpassen van parameterwaarden op basis van de reacties
- Bespreken van de uitkomsten met de regio
- Opleveren van een rapport met een advies voor reële tarieven
- ***Aanbieders*** informeren over de uitkomsten tijdens een bijeenkomst (week 12)

In de afbeelding hieronder staan de kostprijselementen weergegeven.

