



Alette van Dijk (XpertiseZorg)  
Ellen ten Hove (XpertiseZorg)

# Workshop

Handreiking financiering en spreiding

# We beginnen met ..een krachtig verhaal



# Dialogo

- Wat blijft u bij uit het verhaal van Roos?
- Wat vond u krachtig?
- Ziet u een relatie met het thema van deze workshop: financiering en spreiding?
- Zo ja: welke?



# Inhoud

Van visie naar financiering

Knoppen om aan te draaien

Producten

Een blik op diverse voorbeelden van producten

Dialogoog a.d.h.v. stellingen

Vragen / tips and tricks





# Van visie naar financiering



## De eerste stap

De eerste stap in het proces is het bepalen van een gezamenlijke stip op de horizon. Een stip die niet alleen is bedoeld voor (regio) gemeenten, maar ook voor **cliënten, woningcorporaties, zorgaanbieders, wijkteams, welzijnsorganisaties en misschien zelfs wel voor burgerinitiatieven**. Wat wil je bereiken met beschermd wonen? Is er voldoende zicht op de vraag en behoefte? Hoe wil je je burgers goed ondersteunen en wat is daar voor nodig? En nog wel belangrijker: wat is ieders rol hierin?

## Voorbeeld uit Amsterdam

In **Amsterdam** zijn zowel samenwerkingsafspraken (uitgangspunten) als tien **werkafspraken** (operationeel) gemaakt voor 'Thuis in de wijk' tussen gemeente, woningcorporaties en zorgaanbieders.

Zo zijn er in de samenwerkingsafspraken onder andere prestatieafspraken gemaakt over het aantal sociale en middeldure huurwoningen en over nieuwbouw, over de betaalbaarheid van de huurwoningen en ook zijn er afspraken gemaakt over specifieke doelgroepen, zoals jongeren.

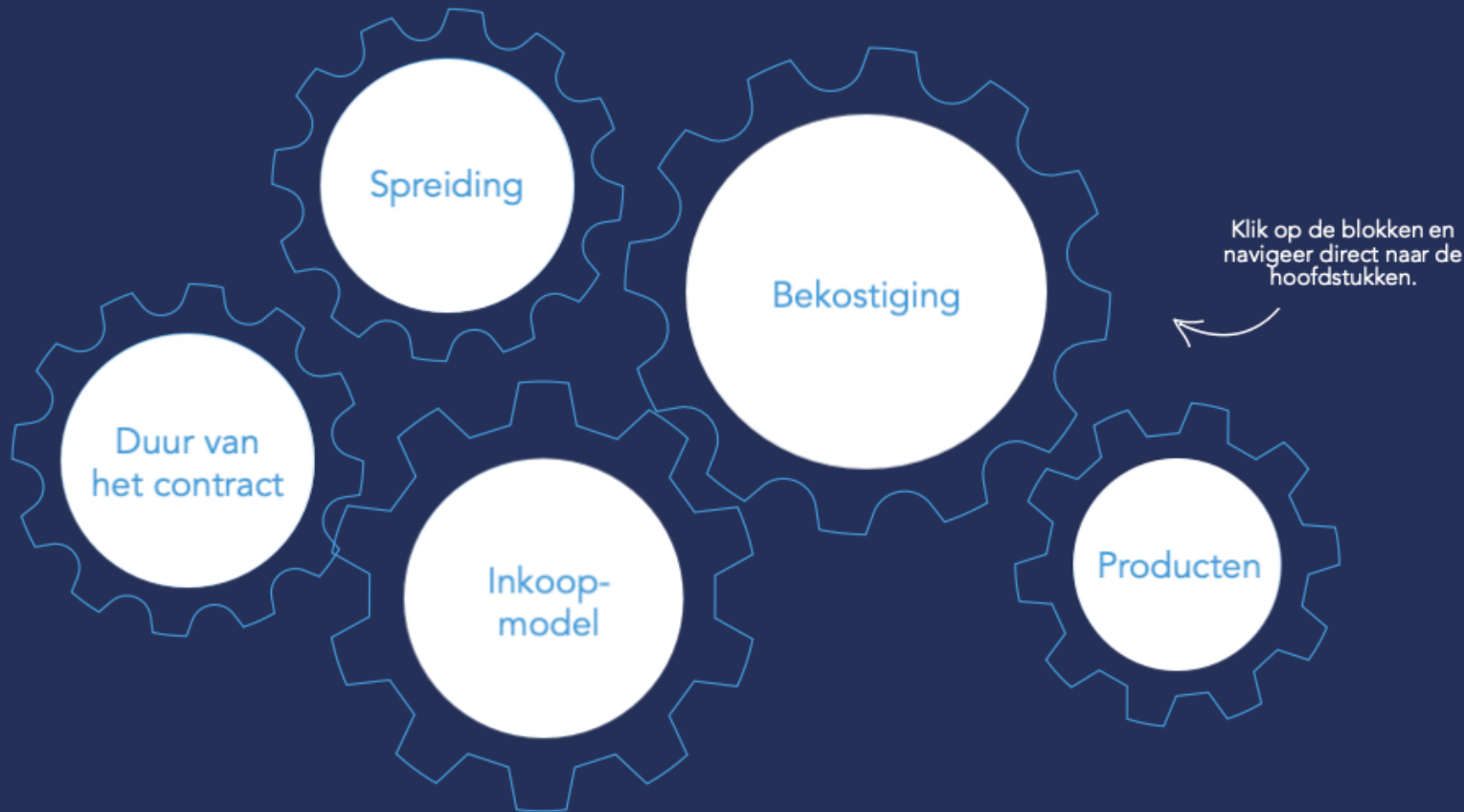
In de tien werkafspraken wordt duidelijk welke stappen er worden gezet en door wie, om te komen tot bijvoorbeeld een afgestemd aanbod van wonen en zorg, vroegsignalering en preventie, het voorkomen van overlast en het omklappen naar een contract op eigen naam.

## Tien werkafspraken

01	Afgestemd aanbod van wonen en zorg	06	Voorkomen van en omgaan met overlast
02	Zorgbegeleiding op maat	07	Ondersteuning bij financieel beheer
03	Passend wonen met intermediaire verhuur	08	Omklappen naar 'contract op eigen naam'
04	Wonen en Goed Huuderschap	09	Zorg en ondersteuning na omklap
05	Vroegsignalering en preventie	10	Respect voor privacy cliënt



# Aan **welke knoppen** kun je als **gemeente draaien** om meer invloed te hebben op de inkoop?



# Producten

Van oudsher worden er vaak twee soorten producten ingezet: intramurale producten en ambulante producten. We zien nu dat veel regio's ook tussenvormen en extramurale producten inzetten, zoals producten Beschermd Thuis. Het is wisselend of deze producten regionaal dan wel lokaal worden aanbesteed. We geven een aantal voorbeelden van producten.



## Voorbeeld: ThuisPlus uit Friesland en Groningen

In dit product is 24 uren zorg thuis mogelijk met een opslag voor bereikbaarheid en beschikbaarheid. In Friesland wordt dit product niet alleen ingezet na uitstroom uit een intramurale voorziening, maar ook ter voorkoming van instroom in een intramurale voorziening. Daarmee heeft het product ook een preventieve functie.



**Voordelen:** iemand hoeft niet te verhuizen, want het gaat om een ambulante product; er zijn meer mogelijkheden om flexibel aan te sluiten bij het hersteltraject van een inwoner; sluit aan bij de visie van Beschermd Thuis.



**Nadeel:** Aanbieders vinden deze vorm van inkoop vaak moeilijk te organiseren vanwege spreiding van cliënten en aanrijtijd

Dit nadeel is (deels) op te lossen door gebruik te maken van de volgende varianten:

- Woningen van cliënten liggen dichtbij woonlocaties van de zorgaanbieder (er is een vaste straal waarbinnen dit product geleverd kan worden)
- Gebiedsgerichte inkoop: aanbieders schrijven zich in voor een product voor een specifiek werkgebied (bijv. postcodegebied)
- Onderaanneming met aanbieders die op afgesproken plekken zorg leveren.

Aandachtspunt bij deze vorm van financiering is dat er goede afspraken gemaakt moeten worden tussen gemeenten over wie verantwoordelijk is voor de inkoop van dit type voorziening. Ligt dit regionaal of lokaal? Wanneer gaat de inzet over naar ambulante begeleiding en kan dan dezelfde zorgaanbieder de ondersteuning 'lijnloos' doorleveren?

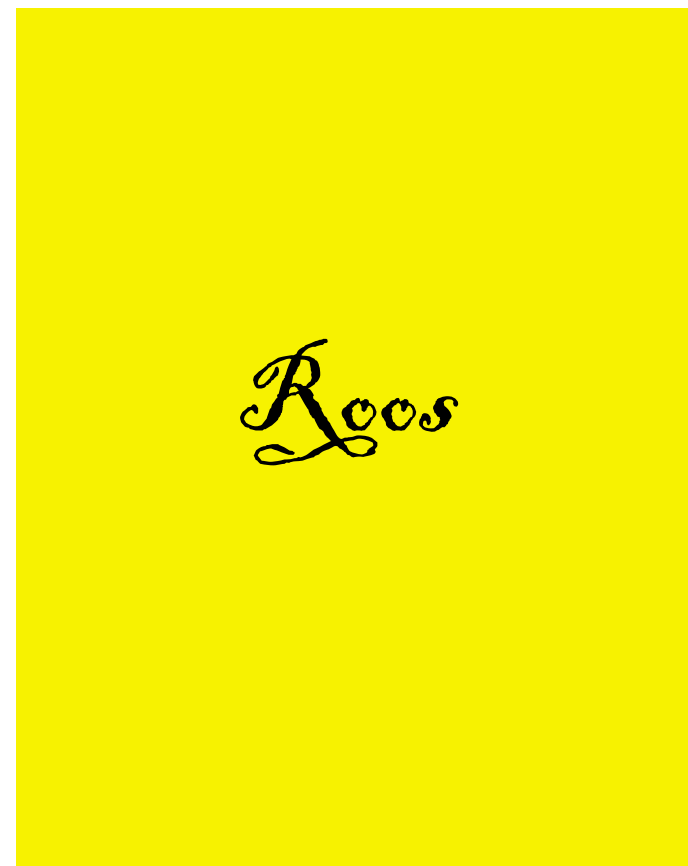
# Opvallende zaken uit inkoopdocumenten

1. Samenwerking met aanbieders op papier belangrijk. Wat is de praktijk??
2. Open house als vorm populair.
3. Relatie tussen inkoop en toegang wordt gelegd. Inkoop van producten met lokaal karakter in combinatie met toegang lokaal beleggen.
4. Modulair werken waardoor maatwerk meer mogelijk is.





# Rode kaart, Groene kaart en 'Roos-kaart'



# Stellingen – kwaliteit en inhoud

1. We weten te weinig wat wel werkt en wat niet in het begeleiden van Beschermd Thuis. Kwaliteit krijgt daarom in de inkoop een vertaling naar proces en organisatievoorwaarden.
2. De rol van ervaringsdeskundigen en cliënten(vertegenwoordigers) is in de praktijk te beperkt. Vaak weten we niet hoe deze goed te betrekken bij de inkoop. Een gemiste kans.



# Stellingen – financiering en spreiding

1. Producten tussen ambulante zorg en beschermd wonen in, zijn enkel bedoeld om scheiden van wonen en zorg te realiseren. We krijgen hierdoor niet meer grip op spreiding van voorzieningen.
2. Gebiedsgerichte financiering is dé manier om nieuwe vormen van producten te ontwikkelen. Aanbieders krijgen vrijheid en nemen initiatief om nieuwe vormen van begeleiding te creëren. Dit draagt ook bij aan samenwerking tussen partijen die elkaar voorheen niet opzochten.



Alette van Dijk  
Ellen ten Hove



# Vragen aan elkaar

Tips & tricks