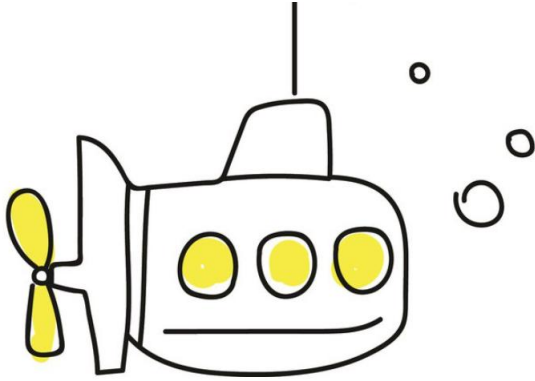


*"Vrijgevestigde zorgaanbieders zijn de speedboten van de Jeugdhulp" november 2021*



## Vrijgevestigden

Janet Kos interviewde voor dit tweede deel Gertjan Stigt van de gemeente Alkmaar en voor het perspectief van de vrijgevestigde jeugdzorgprofessionals zitten Violaine Bas en Gerda de Boer aan de digitale tafel. Violaine en Gerda zijn tevens vertegenwoordigers van de Vereniging van

Vrijgevestigde jeugdhulpaanbieders (VVRA) in de regio Alkmaar.

## Vrijgevestigden en gemeenten

De Jeugdhulp en jeugd-ggz biedt kortdurende tot intensieve behandeling van psychische problemen in gezinnen. Gemeenten zijn verantwoordelijk om de zorg bij verschillende spelers uit de regio in te kopen. In de praktijk gaat de inkoop veelal uit van de grote instellingen en dat vrijgevestigde jeugdhulpprofessionals over het hoofd worden gezien.

Vrijgevestigden spelen een belangrijke rol bij deze vorm van jeugdhulp. Zelfstandig werkende psychologen, psychiaters, orthopedagogen, vaktherapeuten psychotherapeuten en overige jeugdhulpaanbieders kunnen vrijgevestigde aanbieders zijn. Naast de behandeling van kinderen, jongeren en hun gezinnen, kunnen zij (preventieve) ondersteuning bieden in het onderwijs, het wijkteam en bij huisartsen.

Er is een groot tekort aan jeugdzorgprofessionals en er zijn lange wachtlijsten. Door de huidige ontwikkelingen in de jeugdhulp, verandert ook de positie van vrijgevestigden.

## Reeks interviews

In een reeks interviews willen we vanuit het perspectief van gemeenten en vrijgevestigden kijken hoe we gezamenlijk antwoorden kunnen vinden op deze uitdagingen. Volgens Janet Kos, intermediair vrijgevestigden, is de dialoog tussen opdrachtgever en opdrachtnemer essentieel in de jeugdhulp.

## Hoe kies je een breed dekkend aanbod

Gertjan Stigt vertelt dat ze binnen de gemeente Alkmaar het "Open House" principe aanhouden: Iedere aanbieder die aan de voorwaarden voldoet, wordt toegelaten. Dat betekent dat je de toelatings- en kwaliteitseisen scherp moet hebben.

"We hebben voor Open House gekozen omdat we ons niet willen beperken tot maar een aantal partijen, maar graag een breed aanbod en een open markt willen waarin aanbieders zich kunnen profileren."

Hij vertelt dat er wel risico's aan dit principe zitten. "Je haalt wellicht ook aanbod binnen wat niet helemaal past binnen het budget van de specialistische jeugdhulp. Dat risico moet je daarom vanuit een goed beleid op de inkoop strak trekken aan de voorkant. Er wordt vaak van uitgegaan dat de Open House constructie zorgt voor een aanzuigende werking, maar ik geloof er niet zo in dat aanbod vraag creëert. De gemeente is er zelf bij en tackelt de toestroom aan de voorkant. Ik ben betrokken bij 100 contracten van kleinere zorgaanbieders en weet precies wat voor vlees ik in de kuip heb."

"Het mooie van de VVRA en ons contact met deze vrijgevestigden is dat ze een mooi en breed dekkend aanbod bieden. Er is steeds meer samenwerking tussen de vrijgevestigden onderling, zonder dat ze vast zitten in allerlei protocollen zoals bij grote organisaties soms het geval is."

Gerda vult aan dat het belangrijk is voor gemeenten om in hun zoektocht naar kwalitatieve zorg de vrijgevestigden en hun aanbod goed te kennen. Dit werpt op termijn zijn vruchten af omdat een integrale aanpak kan worden toegepast. Als vrijgevestigde hulpverlener wil je maatwerk leveren en ben je zelf verantwoordelijk voor de kwaliteit.

"We hebben er persoonlijk belang bij dat onze cliënten tevreden zijn. We kennen onze collega's daarom ook goed en weten welke hulpverlener iets kan toevoegen als er extra hulp bijgeschakeld moet worden. We zorgen voor een warme overdracht en zijn hiermee ook een drager van betrouwbaarheid."

Violaine vertelt dat het voor de cliënt ook heel prettig is om te weten wie het proces gaat uitvoeren. Bij vrijgevestigde hulpverleners zijn de lijntjes kort en weet je precies wie wat doet. Dit zorgt voor meer overzicht in het hele proces wat iedereen ten goede komt.

"Een belangrijke onderscheidende factor van kleine zelfstandigen is dat de missie en visie van de onderneming iets persoonlijks is. Een klik tussen de cliënt en de therapeut is een belangrijke voorwaarde voor het resultaat van de behandeling."

## **De positie van vrijgevestigden in het jeugdveld**

Gerda de Boer geeft aan dat het belangrijk is om als vrijgevestigde zelf je verantwoordelijkheid te nemen om te kijken of een hulpvraag bij jouw specialisme past. Ze denkt dat een vrijgevestigde jeugdhulpaanbieder over het algemeen een zeer ervaren kracht is die overzicht heeft over de mogelijke complexiteit van een casus.

Het leeuwendeel van het werk van een vrijgevestigde zit in multiproblematiek en complexe zaken. Dat vraagt om systeemdenken zoals kijken naar wat de relaties rondom het individu zijn en waar je verder moet kijken dan alleen het kind, ouder en gezinssituatie. Violaine vertelt dat ze ouders er ook op wijst dat ze met bepaalde vragen bij opvoedadviseurs kunnen zijn, of dat ze bepaalde cursussen kunnen volgen. Bij zware problematiek is er soms samenwerking nodig en dan is het fijn als je het netwerk kent zodat je kunt samenwerken met collega zorgaanbieders die over de juiste expertise beschikken.

Gertjan vertelt dat het voordeel van vrijgevestigden is dat ze snel kunnen schakelen.

“We noemen ze de speedboten van de jeugdhulp, maar dat is ook gelijk het risico. Je moet in de gaten houden wie er uit die speedboot dondert.”

Hij geeft aan dat vrijgevestigden zich niet moeten terugtrekken in hun schulp, maar dat het belangrijk is om je in je profilering als vrijgevestigde te richten op samenwerking met anderen. Wanneer je bijvoorbeeld maar 3 dagen in de week beschikbaar bent, is het van belang om de gaten die vallen in je schema op te vangen in een samenwerking met andere vrijgevestigden. Dit zorgt ervoor dat je cliënten in een escalatie niet alsnog terugvallen op logge organisaties of zijn toegewezen op een crisisopvang.

Gerda geeft aan dat het voor gemeenten wellicht lastig werken is met een versplinterd aanbod en dat het aan de vrijgevestigden is om daar mede verantwoordelijkheid voor te nemen. Vrijgevestigden die werken met complexe casuïstiek waar risico's zijn op crisissen, dienen daar maatregelen voor te treffen. Veel vrijgevestigden zorgen ervoor dat zij specifiek voor cliënten die in crisis dreigen te komen ook beschikbaar zijn buiten kantooruren.

## **De voordelen van een netwerk**

Er zijn voor vrijgevestigden belangrijke voordelen aan een netwerk, bijvoorbeeld om snel de juiste hulp te kunnen bijschakelen. Vrijgevestigden investeren in een goede samenwerking met netwerkpartners. Deze persoonlijke relatie zorgt voor korte lijntjes en heldere, efficiënte communicatie. De hulp wordt goed op elkaar afgestemd, een goede samenwerking met andere betrokkenen in het traject geeft een sneller resultaat en draagt bij aan een optimale ontwikkeling voor het kind en gezin. De hulp is op deze wijze kosteneffectief.

## **Hoe verenig je jezelf als vrijgevestigde**

De VVRA is een vereniging die niet geregistreerd staat bij het KVK. Wel hebben ze een duidelijke missie en visie en werken ze momenteel aan een website om aan elkaar en aan de gemeente nog duidelijker te laten zien waar ze voor staan. Regelmatig zijn er vergaderingen van het collectief met als doel om de samenwerking onderling en met de gemeente en ook de positie in de keten te optimaliseren. Bij een overleg wordt de actuele situatie in de regio besproken. Er worden een of twee vertegenwoordigers aangewezen die met de gemeente praten en vervolgens zorgen voor een goede terugkoppeling. Dankzij deze verslagen hoeft niet iedereen bij elke bijeenkomst aanwezig te zijn en kunnen ze nuttig omgaan met de tijd.

Omdat je klein bent, liggen de meeste processen in de lijn van aanmelding naar afsluiting bij één persoon. Dit voorkomt veel administratie en de kans dat daardoor dingen mislopen of stagneren is kleiner.

## **Tips aan gemeenten**

### **Kijk zorgvuldig naar de kwaliteit van de hulpverlening**

Gerda: "Aangezien de gemeente de contractpartner is, zou het een optie kunnen zijn voor de gemeente om ook een stukje reflectie te doen onder de aanbieders uit de regio. Je kunt bijvoorbeeld aan een aantal cliënten per jaar vragen wat hun ervaringen zijn met de hulpverlening die ze gekregen hebben en wat er beter zou kunnen. Dit is een zorgvuldige manier om te kijken naar de kwaliteit van de hulpverlening."

## **Investeer op drempels aan de voorkant**

Gertjan: "60% van alle verwijzingen komt vanuit de huisarts en ik vraag me af of die er op zijn toegerust om in 10 minuten te bepalen wat de vraagstukken zijn voordat ze doorverwijzen. Het is beter om aan de voorkant al te voorkomen dat iemand verkeerd wordt doorverwezen, dan dat je achteraf dat moet herstellen. Goed onderzoek en verduidelijking op de hulpvraag door de POH-er vangt dit probleem op."

Gerda en Violaine vestigen de aandacht op het belang van een goede triage aan de voorkant. "Zowel de jeugdconsulent als de hulpverlener zelf zouden in het eerste (telefoon)gesprek goed moeten onderzoeken welke problematiek aan de orde is en of deze passend is bij de betreffende organisatie."

## **Blijf betrokken en houd samen de regie**

Violaine: "Het is fijn voor hulpverleners wanneer je op de hoogte gehouden wordt van lopende zaken binnen de gemeente. De gemeente organiseert bij ons avonden hierover. Ook vinden er jaarlijks gesprekken plaats tussen de zorgaanbieder en contractmanager van de vrijgevestigden. Bij vragen kan ik mijn contactpersoon (jeugd- en gezinscoach/ jeugdhulpdeskundige) binnen de gemeente bellen. Zij zijn heel erg betrokken op casusniveau en zo heb je een fijne samenwerking."

## **Tips aan vrijgevestigden**

### **Zoek ook de verbinding met grotere aanbieders**

Gertjan: "Het is belangrijk voor zowel de grote aanbieders, als voor de vrijgevestigden om elkaar niet als concurrenten te zien. Wanneer een cliënt in crisis raakt en wordt opgenomen, is het waardevol dat de vrijgevestigde behandelaar in beeld blijft."

### **Weet waar je grenzen liggen**

"Het is van belang voor vrijgevestigden om te weten waar je goed in bent en waar je grenzen liggen. Profileer je met je unieke aanbod en laat zien dat je integraal denkt en handelt. Zoek de samenwerking op wanneer iets buiten je scope ligt. Hou daarbij nauwlettend de kwaliteit van jezelf en van anderen in de gaten."

### **Zoek de collectiviteit op en verenig je**

Ook binnen de regio komt deze tip als een belangrijke naar voren. Gertjan: “Wanneer je als gemeenten met 200 partijen een contract afsluit, dan moet je ook 200 contracten managen. Je kunt als vrijgevestigde naar netwerkvondens van een collectief gaan zodat je weet wanneer er een nieuwe aanbestedingsroute is. En je kunt ervoor kiezen om zo’n route gezamenlijk te bewandelen. Gerda vult hierop aan dat ze als VVRA meegenomen worden in de nieuwe visie aanbesteding, maar dat er ook vrijgevestigden zijn waarvan ze niet weet hoe die betrokken worden bij de visieontwikkeling.

## **Houd rekening met financiën**

Vrijgevestigden moeten zich medeverantwoordelijk voelen voor het financiële verhaal. Je kunt niet het hele financiële verhaal bij de gemeenten neerleggen, want er is één bepaald budget.

## **Werk met een contractmanager speciaal voor vrijgevestigden**

Gerda en Violaine geven aan dat een contractmanager weet waar de behoeften vanuit beide kanten liggen. Een contractmanager hoort van meerdere vrijgevestigden hoe ze het aanpakken en het delen van deze kennis met andere vrijgevestigden komt uiteindelijk de kwaliteit van de zorg en het gezin ten goede.