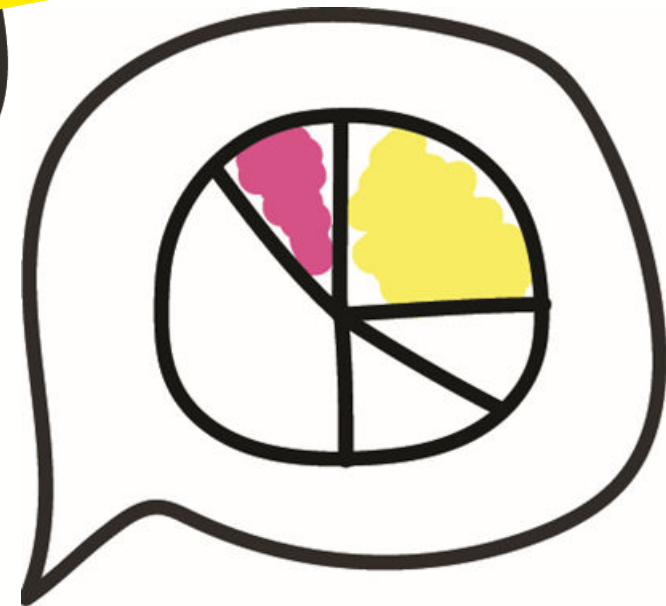
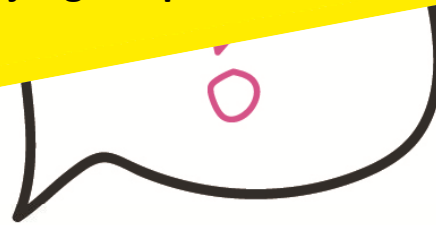


**Vrijgevestigden, de speedbootjes tussen de grote tankers.
We hebben ze nodig om versnelling en flexibiliteit te
brengen in het zorgveld** (Gertjan Stigt, Gemeente Alkmaar)

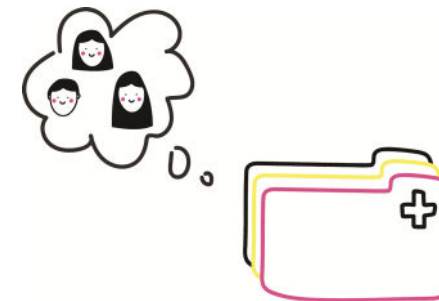
Onder-
steunings-
team

ZORG
SAMEN STEEDS BETER
**VOOR DE
JEUGD**

E-book voor Vrijgevestigde zorgaanbieders in de jeugdhulp



Inhoudsopgave



1	Inleiding	4	4	Inkoop en vrijgevestigden	12
			4.1	10 gouden regels	12
2	Positionering vrijgevestigden	7			
2.1	Rode draden	7	5	Juridische samenwerkingsvormen	19
2.2	Factsheet	8	5.1	Handreiking OZJ-samenwerking	19
3	Hoe werkt een gemeente op het gebied van inkoop en contractering?	7	6	Praktijkvoorbeelden	26
3.1	Besluitvorming in de gemeente	7	6.1	Nijmegen en Haarlem	27
3.2	Vier fases van een inkoopproces	8	6.2	Alkmaar	28
3.3	Met welke gemeenten gaat u in dialoog?	8	6.3	Vaktherapie	29
3.4	Rechtmatig invloed uitoefenen	9	6.4	Groningen	30
3.5	Aanbestedingen	10	6.5	Zutphen	31
			7	Slotwoord	31

1. Inleiding

Complexiteit van inkoop en aanbesteding voor vrijgevestigden

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

Positie van vrijgevestigden onder druk

De ambitie in de jeugdhulp is om de hulp zo goed en dichtbij mogelijk aan te bieden: het liefst in de eigen omgeving van het kind of de jongere. Een kenmerk van vrijgevestigden is dat ze letterlijk en figuurlijk 'in de buurt' zijn. En dat ze goed bekend zijn met de lokale situatie en snel kunnen schakelen. De ambities in de jeugdhulp en de kenmerken van vrijgevestigden lijken een 'perfecte match'. Hoe komt het dan dat de positie van vrijgevestigden toch onder druk staat?



1. Inleiding

Janet Kos, intermediair vrijgevestigden¹, ziet dat gemeenten steeds vaker het advies krijgen om te investeren in een overzichtelijk en kleiner netwerk van jeugdhulp. Daardoor ontstaat het risico dat gemeenten alleen nog maar met grote aanbieders willen samenwerken.

In gesprek blijven met elkaar

Het partnerschap tussen gemeenten, ervaringsdeskundigen en aanbieders, waaronder vrijgevestigden, is ontzettend belangrijk. We zien dat vrijgevestigden vaak bevlogen en vakinhoudelijk sterk zijn, maar soms minder oog hebben voor hun eigen positionering in het hele jeugddomein.

Het is cruciaal om goed in gesprek te blijven met elkaar.

Inzicht

In dit E-book behandelen we de werkwijzen van gemeenten wat betreft inkoop en contractering, de verschillende vormen van inkoop en financiering en juridische samenwerkingsvormen. Tot slot een verzameling van praktijkvoorbeelden: waar liepen collega's tegenaan, wat vinden gemeenten belangrijk en wat kunnen we hiervan leren?



2. Positionering vrijgevestigden

Rode draden

Vrijgevestigde jeugdhulpaanbieders zijn nog niet goed gepositioneerd in de jeugdketen, blijkt uit het eindrapport **Rode draden – december 2021**²

In het eindrapport blikt Janet Kos, intermediair bij het Ondersteuningsteam Zorg voor de Jeugd (OZJ), na 2 jaar terug op haar werkzaamheden als intermediair vrijgevestigde jeugd GGZ en jeugdhulpaanbieders

Factsheet

Gezien de huidige en toekomstige ontwikkelingen in de Jeugdhulp is het van groot belang om de positie en toegevoegde waarde van vrijgevestigden inzichtelijk te maken. In de **factsheet “vrijgevestigde aanbieders in de jeugdhulp”**³ komen onder andere de positionering, kenmerken en kwaliteitscriteria van vrijgevestigden aanbod.



3. Hoe werkt een gemeente op het gebied van inkoop en contractering?

Sinds de transitie in 2015 worden zorgaanbieders geconfronteerd met inkoop en aanbestedingen. Het inschrijven op aanbestedingen is ingewikkeld. Er komt veel bij kijken. Veel stukken moeten aangeleverd worden en op tijd worden ingediend.

Het is belangrijk om te begrijpen wat je als opdrachtnemer kan verwachten op dit onderwerp.



Hoe werkt een gemeente bij het inkopen van (jeugd)zorg? De 4 filmpjes van **Inkoop en Aanbesteden Sociaal Domein**⁴ zullen hierbij helpen:

3.1. Besluitvorming in de gemeente

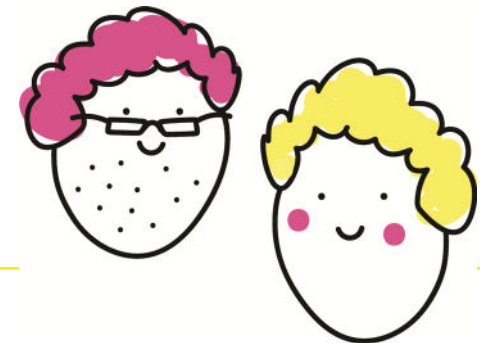


3. Hoe werkt een gemeente op het gebied van inkoop en contractering?

3.2. Vier fases van een inkoopproces



3.3. Met welke gemeenten gaat u in dialoog?



3. Hoe werkt een gemeente op het gebied van inkoop en contractering?

3.4. Rechtmatig invloed uitoefenen



3.5 Aanbestedingen

Aanbestedingen

Op de website van Inkoop en Aanbesteden Sociaal Domein vindt u een aantal praktijkverhalen⁵, waarbij professionals van gemeenten en aanbieders vertellen hoe zij inkoop en aanbesteden in het sociaal domein inzetten om de transformatie te versnellen. Daarbij stellen gemeenten en aanbieders documenten ter beschikking die zij hiervoor hebben gebruikt en nog steeds gebruiken.



Inschrijven op aanbestedingen

In de basistraining inschrijven op aanbestedingen⁶ komt het juridische kader aan de orde waar de gemeente zich aan te houden heeft. Er wordt ingegaan op de consequenties die dat kader heeft op de zorgaanbieder. Ook worden tips aangereikt aan hoe u aan deze kaders kunt voldoen door het verzamelen en lezen van de inkoopdocumenten, een goede analyse te maken en de inschrijving te organiseren.

3.5 Aanbestedingen

Begrippenlijst voor aanbieders bij aanbesteden

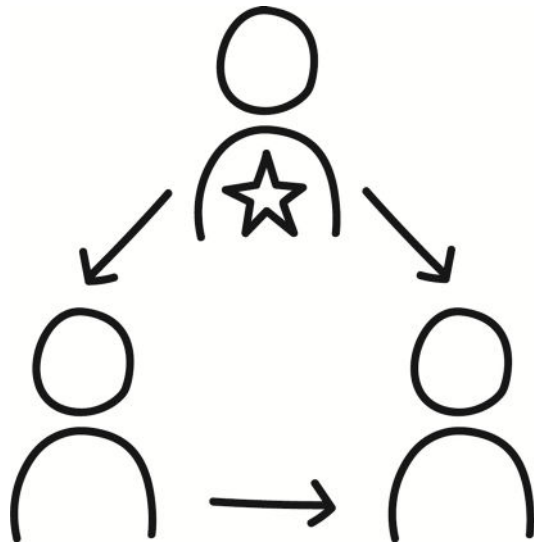
Aanbestedingsterminologie is niet voor iedereen gesneden koek. Om ook als niet-jurist meer inzicht te krijgen bij de meest gebruikte termen tijdens een inkoopprocedure hebben heeft **Inkoop Sociaal Domein** een overzicht gemaakt van de begrippen en een stuk toelichting geschreven op wat deze begrippen betekenen. Dit kan helpen om de inkoopdocumenten van gemeenten beter te begrijpen.

Op de pagina **Begrippenlijst voor aanbieders bij aanbesteden**⁷ kunt u de begrippenlijst downloaden.



4. Inkoop en vrijgevestigden – 10 gouden regels

Hoe positoneer je je als vrijgevestigde en wat zijn belangrijke zaken die je moet doen of juist niet moet doen? Voor de specifieke positie van vrijgevestigden m.b.t. inkoop zijn er **10 gouden regels** geformuleerd.



1. Ken je netwerk!

Weet met welke jeugdhulpregio je een contract (wilt). Daarvoor is belangrijk dat je weet welke mensen de inkoop bepalen. Dat gebeurt door een projectteam dat regionaal door de jeugdregio wordt opgestart, niet door beleidsmedewerkers, tenzij zij in een inkoopteam zitten. Bij die projectleider kun je informatie halen, maar hem of haar kun je ook beïnvloeden.

Kennis van sleutelfiguren bij gemeenten is belangrijk: wie trekken daar aan de touwtjes?

Ook kennis van de spelers in de jeugdregio is belangrijk: wie zijn conculega's, wie zijn grote GGZ-instellingen, wie biedt aanvullende zorgverlening?

4. Inkoop en vrijgevestigden – 10 gouden regels

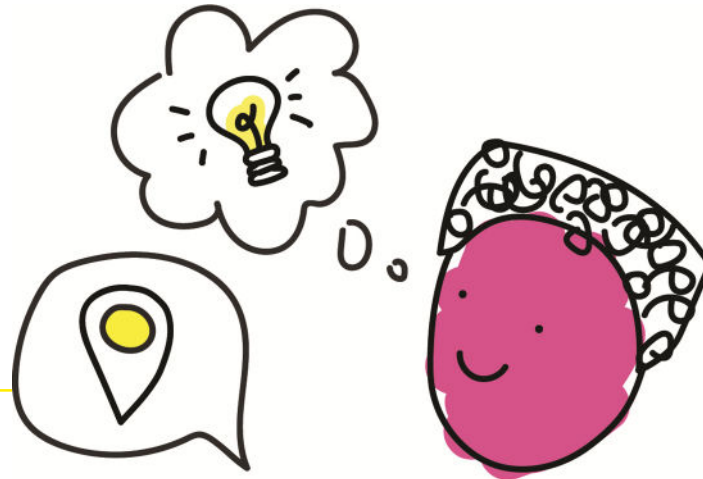
Wie ben je zelf?

- Hoeveel cliënten zie je op jaarbasis
- Wat is je omzet?
- Wat doe je wel en wat doe je niet?
- Wat is jouw visie op de jeugdhulp? Hoe pas jij in het grotere plaatje als het gaat om de visie van de jeugdregio en wat zijn jouw samenwerkingspartners?

Kennis van je markt:

- Hoe ziet de bevolkingsopbouw er uit
- wat is de sociale kaart
- wat zijn cijfers van de gemeente als het gaat om vraag op het gebied van jeugdhulp?

Hiermee kun je beter de dialoog voeren met relevante partijen die je tegenkomt.



4. Inkoop en vrijgevestigden – 10 gouden regels

2. Wees alert op ontwikkelingen

Contracten hebben vaak de optie tot verlenging. Wees daarbij alert op de voorwaarden die daarbij gelden en zorg dat je op tijd weet dat het contract wordt verlengd óf dat het opnieuw wordt aanbesteed.

Het is de moeite waard om specifieke signalen goed te volgen, omdat de aanbesteding meestal anderhalf tot twee jaar van tevoren begint. In deze fase oriënteert een jeugdregio zich en heb je nog de mogelijkheid tot inspraak en invloed.

Signalen zijn:

Wijziging van wethouders, de komst van een nieuw bestuur, verkiezingen, financiële tekorten in de jeugdhulpregio en de inhoudelijke politiek van wethouders, waarbij vaak moet worden gescoord, soms ten koste van jeugdhulpaanbieders.



3. Vroegtijdig anticiperen op verandering

Bij punt 1 en 2 hoor en zie je dingen. Die vragen actie als er verandering is. Als een contract wordt verlengd, hoef je niets te doen.

Maar als dat niet gebeurt, zul je in beweging moeten komen samen met conculega's. De politiek luistert naar groepen en niet naar eenmanspraktijken.

In beweging kom je bijvoorbeeld door gesprekken aan te gaan met alle partijen in de keten – inclusief gemeenten - zodat je zichtbaar bent en betrokken wordt bij de inkoop.

4. Inkoop en vrijgevestigden – 10 gouden regels

4. Maak je huiswerk, Maak tijd vrij, weet wat je moet doen per fase in de aanbesteding

Als je contract niet wordt verlengd, is tijd voor het aanbestedingstraject cruciaal.

Contractering is niet iets dat je er even bij doet, het vraagt echt verdieping, analyse, netwerken en het neerzetten van jouw bedrijf als een onderscheidende en concurrerende aanbieder.

Dat klinkt misschien zakelijk, maar inkoop en contractering zijn zakelijk. Jouw inhoudelijke visie vormt natuurlijk de kern van je aanbod, maar dit zul je op een zakelijke manier moeten presenteren wil je een kans maken op gunning van een contract.

5. Pak regie, geen underdog positie

'Ze gaan toch niet naar ons luisteren', 'we zijn toch te klein om mee te doen'. Geluiden die regelmatig te horen zijn bij vrijgevestigden, maar die niet helpen om een aanbesteding te winnen. Als je werkelijk vindt dat je te klein bent en niets toe te voegen hebt, doe dan wat anders. Maar als je wèl wilt meedoen, ga dan aan de slag, pak de regie en redeneer, werk en schrijf vanuit je kracht.



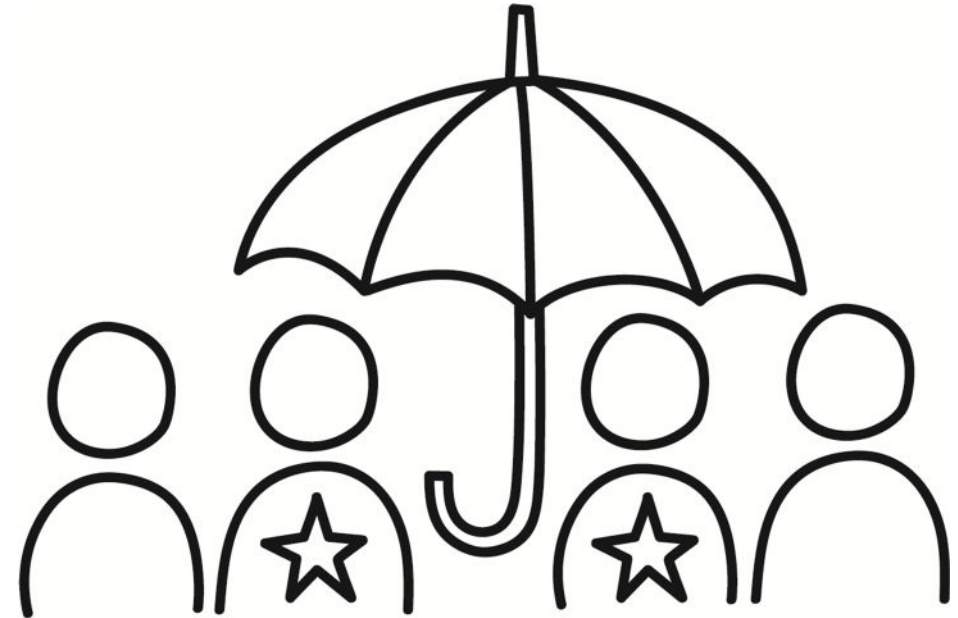
4. Inkoop en vrijgevestigden – 10 gouden regels

6. Verenig je..in het werkveld

Samenwerken met partners die hetzelfde doen of aanvullend zijn is noodzakelijk bij inkoop.

Alleen zijn vrijgevestigden vaak te klein om invloed uit te oefenen. Juridische samenwerkingsvormen zijn daarbij - nog niet noodzakelijk. Wel kun je bijvoorbeeld samen een visie ontwikkelen en je gezamenlijk op een website als partners profileren en gezamenlijk naar buiten toe optrekken als één partij met één verhaal. Je opereert als team vanuit een gezamenlijke visie en brengt die ook gezamenlijk naar buiten.

Indien het nodig is, kun je opschalen naar een juridische vereniging als het contract dat vraagt.



4. Inkoop en vrijgevestigden – 10 gouden regels



7. Zorg voor een goed plan! Werk scenario's uit

In een aanbestedingsprocedure is de documentatie die je ziet, niet de documentatie die ten slotte de basis van de aanbesteding. Houdt rekening met veranderingen.

Dat betekent voor jouw eigen aanbod dat dat flexibel moet zijn en dat je dus moet kunnen schakelen in je strategie. Er zijn voorbeelden waarbij de inkoop van vrijgevestigden ineens werd losgekoppeld van de generieke inkoop. Wat doe je in zo'n geval?

Over dit soort mogelijkheden moet je al vroeg in het proces nadenken. Denk na over je favoriete scenario – en wat je daarbij doet – maar ook over *worst case* en wat dat betekent voor de manier waarop je diensten wilt en kunt leveren.

8. Gedraag je als strategisch partner

Wil je serieus worden genomen, dan helpt het om je op te stellen als een strategisch partner. Ga de dialoog aan, stel vragen met het doel om mee te denken en te ondersteunen. Vermijd een focus op je eigen positie, kijk naar het grotere plan in jouw gemeente/jeugdhulpregio. Houdt rekening met het hele veld, waarbij je - ongevraagd - advies, hulp en ondersteuning biedt en waarbij je naast - en niet tegenover - de gemeente gaat staan.

Een strategisch partner sluit ook aan. Mensen met een focus op de inhoud zoals vrijgevestigden, zullen om begrepen te worden ook in hun taal en documenten moeten aansluiten op de taal van de inkopers. Vaak is dat taal die meer beleidsmatig van aard is. Sluit daarop aan en leg vooral uit. Ga er niet van uit dat de inhoud bij diegenen die inkopen bekend is

4. Inkoop en vrijgevestigden – 10 gouden regels

9. Wees Zakelijk

Als alle bovenstaande regels in acht zijn genomen en je toch het idee hebt dat je niet serieus wordt genomen, dan zul je zakelijk moeten zijn:

- Benader de wethouder(-s) Jeugd met je zorgen.
- Of benader in een latere fase de media als je niet wordt gehoord.
- Daarnaast is er nog de juridische weg om zaken die procedureel niet kloppen, juridisch aan te vechten.

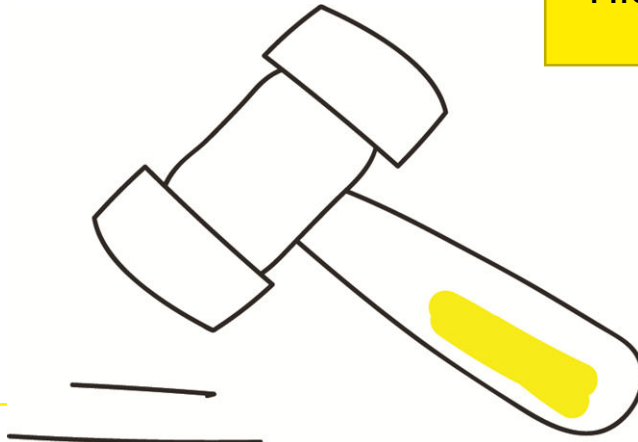
10. Verminder risico's - niet afhankelijk van een financiering (wmo, jeugd, zorgverzekeraar)

Beperk je risico's door je bedrijf niet afhankelijk te maken van één contract of financiering.

Spreads is ook in dit geval een verstandige strategie. Mocht er bezuinigd worden op de ene activiteit, dan blijft de andere inkomstenstroom overeind.

Denk goed na over de vraag op welke activiteiten jij je richt en welke daarbij primair of mogelijk secundair zijn.

Hiermee bepaal je de portfolio van je praktijk.



5. Juridische samenwerkingsvormen

Handreiking OZJ Samenwerkingsvormen

Het Ondersteuningsteam Zorg voor de Jeugd (OZJ) signaleert dat in een aantal regio's de wens bestaat om bij de toekomstige inkoop van jeugdhulp met minder partijen contracten te sluiten en merkt dat vrijgevestigden veel vragen hebben over het aangaan van samenwerkingen en de consequenties daarvan.

In het kader hiervan is de **Handreiking OZJ Samenwerkingsvormen**⁸ opgesteld, waarin een overzicht wordt gegeven van samenwerkingsvormen en hun kenmerken. Ook wordt er een aantal

praktijksignaleringen benoemd die mogelijk invloed hebben op de keuze voor een bepaalde samenwerkingsvorm. In de wet zijn een aantal samenwerkingsvormen vastgelegd, die een aantal vaste kenmerken hebben, de zogenaamde “rechtsvormen”, die allemaal hun eigen voor- en nadelen kennen. Een aantal rechtsvormen zetten we hier op een rij.



5. Juridische samenwerkingsvormen

1A. De maatschap (artikel 7A: 1655 BW)

Een maatschap is een samenwerking tussen twee (of meer) personen (de maten), vastgelegd in een overeenkomst, waarbij alle deelnemers iets in de maatschap inbrengen (denk bijvoorbeeld aan geld, maar ook arbeid zoals het verlenen van zorg) en gezamenlijk een te kiezen dienst gaan leveren.

Een aantal kenmerken van de maatschap is:

- Een maatschap is geen rechtspersoon;
De maatschap is een laagdrempelige vorm van samenwerking, makkelijk op te richten door inschrijving in Kamer van Koophandel;
- De maatschap heeft een eigen (maatschaps-) vermogen;
- Maten zijn in beginsel alleen aansprakelijk voor een gelijk/evenredig deel van de maatschapsschulden en voor hun eigen handelingen/schulden in de maatschap;

- Maten zijn in privé aansprakelijk voor hun eigen handelen;
- Maten mogen de winst onderling verdelen;
- De wet regelt een paar dingen voor de maatschap, maar voor de feitelijke uitvoering komt veel aan op afspraken tussen de maten onderling. Maten kunnen in een maatschapsovereenkomst de rechten en plichten regelen (denk aan inbreng, winstverdeling, taken, aansprakelijkheid).
- Een maatschap kan personeel in dienst hebben.
- Een maatschap is niet flexibel qua samenstelling nadat deze is opgericht, tussentijdse toe- en uittreding van anderen vereist een gang naar de Kamer van Koophandel. Een nieuwe maat /vennoot kan in beginsel niet toetreden tot bestaande maatschap en de maatschap eindigt in beginsel als een vennoot uit maatschap wil stappen.

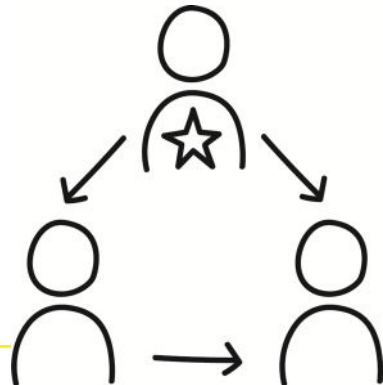
5. Juridische samenwerkingsvormen

1B. De vennootschap onder firma (art 14 e.v. Wetboek van Koophandel)

De vennootschap onder firma ('v.o.f.') is een variant op de maatschap. De kenmerken komen grotendeels overeen. Het grootste verschil met de maatschap is dat vennoten van de v.o.f. ieder hoofdelijk aansprakelijk zijn voor alle schulden van de v.o.f., ook als die door andere vennoot zijn aangegaan. Voor externe partijen zijn er dus meer verhaalsmogelijkheden. Vennoten kunnen onderlinge afspraken in een vennootschapscontract vormgeven.

1C. De Commanditaire vennootschap (art. 19 e.v. Wetboek van Koophandel)

De commanditaire vennootschap (c.v.) is een afgeleide van een maatschap en v.o.f.. Het belangrijkste kenmerk is dat er een rolverdeling is tussen vennoten waarbij er één vennoot is die de dagelijkse leiding heeft en actief betrokken is en een stille vennoot die in beginsel alleen als geldschieter fungeert. De aansprakelijkheid van beide vennoten is verschillend. Deze kenmerkende rolverdeling lijkt niet passend voor een (gelijkwaardige) samenwerking tussen partijen daarom is deze samenwerkingsvorm hier niet verder uitgewerkt.



5. Juridische samenwerkingsvormen

2. De vereniging (2:26 BW e.v.)

De vereniging is een rechtspersoon met leden, gericht op een bepaald doel. Een aantal kenmerken zijn:

- De leden hebben het voor het zeggen binnen de vereniging;
- Als een vereniging winst maakt dan moet die winst gebruikt worden voor de maatschappelijke activiteiten waarvoor de vereniging is opgericht. De winst mag dus niet terugvloeien naar de leden;
- Geld van een vereniging komt binnen via contributie van de leden.
- Leden kunnen relatief makkelijk lid worden door in- en uitschrijving. Er kunnen voorwaarden (kwaliteitseisen) aan inschrijving gesteld zijn.

Een commerciële samenwerking wordt doorgaans niet vormgegeven in een vereniging.

In de praktijk zien we in het zorglandschap weinig verenigingen die zelf zorg leveren, wel zien we overkoepelende verenigingen die bepaalde beroepsgroepen vertegenwoordigen (bijvoorbeeld de verschillende beroepsgroepverenigingen).



5. Juridische samenwerkingsvormen

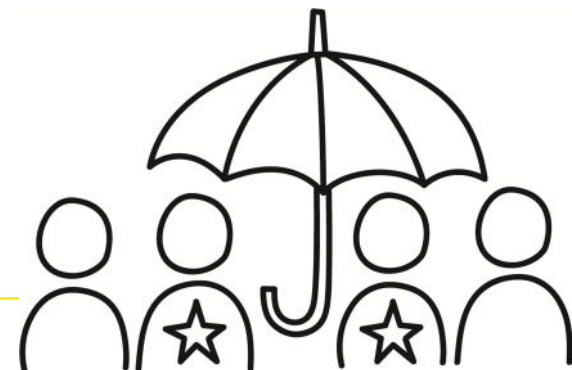
3. Stichting (art. 2:285 BW e.v.)

De stichting is een rechtspersoon zonder leden die een in de statuten bepaald doel wil verwezenlijken.

Kenmerken zijn:

- Het doel is veelal maatschappelijk, sociaal of ideëel van aard, vrijwel alle werkzaamheden en activiteiten kunnen vormgegeven worden in een Stichting;
- Een stichting mag geen winstoogmerk hebben, het doen van uitkeringen aan oprichters of leden van de organen van de stichting mag niet. Eventuele winst moet de stichting besteden aan het bereiken van het doel;
- Een stichting wordt via de notaris opgericht;
- Er geldt een ledenverbod voor de stichting;
- Toe- en uittreding tot de stichting van individuele personen is niet zo makkelijk;

- De Stichting bestaat uit verschillende onderdelen (organen) een bestuur, Raad van Commissarissen, Raad van Toezicht en eventueel directie (die de dagelijkse leiding heeft). De organen van een stichting hebben de bevoegdheid om beslissingen te nemen en contracten te sluiten. Het bestuur heeft veel invloed, niet alle betrokkenen bij een stichting hebben een gelijke stem;
- Precieze taak- en rolverdeling moet geregeld worden in de statuten van de stichting
- Beperkte aansprakelijkheid van bestuurders (na inschrijving in Kamer van Koophandel).



5. Juridische samenwerkingsvormen

4. (zorg)Coöperatie (2:53 BW e.v.)

De Coöperatie is een rechtspersoon die een bepaald doel nastreeft.

Kenmerkend is:

- Een coöperatie moet opgericht worden bij de notaris;
- De coöperatie heeft een commercieel doel, wat men bereikt door het zaken doen met eigen leden en met derden, zoals bijvoorbeeld het als coöperatie inschrijven op een aanbesteding.
- Het doel van de coöperatie moet uit de statuten blijken;
- Lidmaatschap tussen een lid en de coöperatie komt tot stand door het sluiten van een overeenkomst met de coöperatie. Toetreden en uittreden tot de (eenmaal opgerichte) coöperatie kan vormvrij en is relatief simpel;
- Aansprakelijkheid van leden is beperkt tot inleggeld of een statutair vastgelegd bedrag en dus geen

volledige persoonlijke aansprakelijkheid;

- De coöperatie mag winst behalen en die winst onder de leden verdelen;
- Leden vormen hoogste orgaan van coöperatie, zij ontslaan en benoemen bestuur en directie en beslissen over toelaten nieuwe leden;
- Een coöperatie is een bruikbare rechtsvorm om inkoop te reguleren en schaalvoordelen te behalen. In het algemeen gaat het om bedrijfsmatige activiteiten die de leden niet, niet renderend genoeg of niet goedkoop genoeg zelf kunnen uitvoeren. Door deze activiteiten bij de coöperatie te leggen kan de coöperatie schaalvoordelen realiseren waardoor de leden economisch voordeel genieten, of ontzorgd worden.
- Indien een opdracht aan een coöperatie aanbesteed is, zal binnen de coöperatie alsnog afstemming plaats dienen te vinden wie uiteindelijk de bijbehorende werkzaamheden uitvoert.

5. Juridische samenwerkingsvormen

5. Besloten vennootschap (art 2:175 BW e.v.)

De besloten vennootschap (b.v.) is een rechtspersoon waarbij het kapitaal (waarde) verdeeld is in aandelen.

Kenmerken zijn:

- Besloten vennootschap bestaat uit verschillende onderdelen (organen), in ieder geval een bestuur, aandeelhouders en een directie;
- Aan de aandelen is stemrecht verbonden, waarmee de aandeelhouder invloed kan uitoefenen op de besluiten die in de vennootschap genomen worden. Aandeelhouders zijn in beginsel niet persoonlijk aansprakelijk voor wat er binnen de b.v. gebeurt;
- De bestuurders krijgen in de statuten taken toebedeeld die zij uit moeten voeren. Bestuurders zijn in beginsel niet in persoon aansprakelijk;
- De b.v. wordt via de notaris opgericht;
- Indien deze samenwerkingsvorm gekozen wordt is het de b.v. die inschrijft op een aanbesteding en is

het de b.v. die uiteindelijk een contract sluit. Binnen de b.v. dient dan alsnog afstemming plaats te vinden wie de werkzaamheden uitvoert.

- B.V. kan personeel voor zich hebben werken op basis van een arbeidsovereenkomst of een managementovereenkomst;
- Geen gemakkelijke toe- en uittreding van partijen. De organen van de b.v. zijn gereguleerd, voor wisselingen in bestuur of aandeelhouders gelden vrij strikte regels.



6. Praktijkvoorbeelden

In een reeks interviews kijken we vanuit het perspectief van gemeenten en vrijgevestigden hoe we gezamenlijk antwoorden kunnen vinden op de uitdagingen in de jeugdhulp. Waar liepen collega's tegenaan, wat vinden gemeenten belangrijk en wat kunnen we hiervan leren?



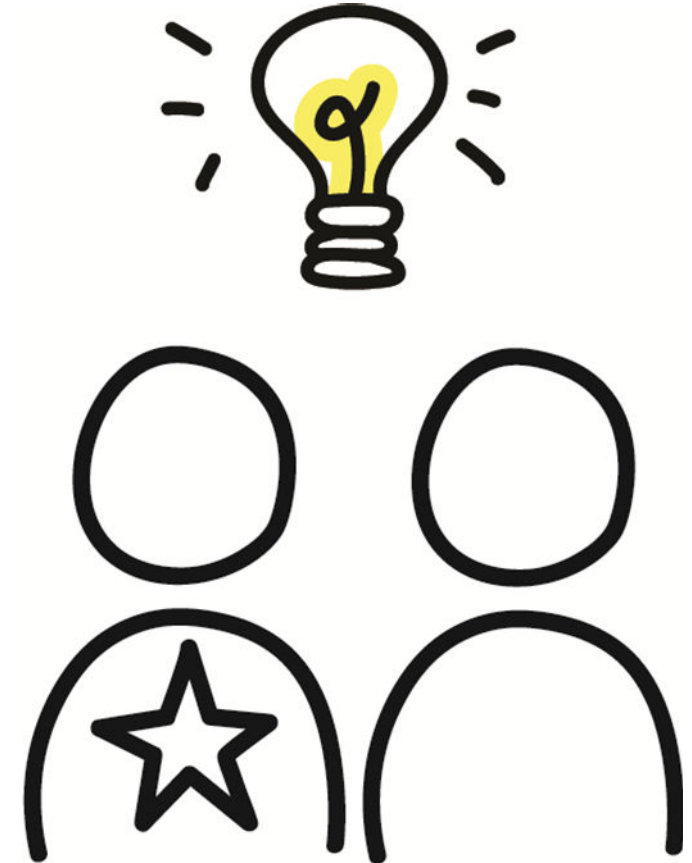
1. ***"We hebben elkaar nodig om antwoorden te vinden"*** – dialoog tussen gemeente Nijmegen en Willemiek Kooijman, vrijgevestigde psychiater binnen de jeugd GGZ in Haarlem⁹
2. ***"Vrijgevestigde zorgaanbieders zijn de speedboten van de Jeugdhulp"*** – Contractering van vrijgevestigden in Alkmaar¹⁰
3. ***"Het is vaak moeilijk voor vaktherapeuten om een contract te krijgen bij gemeenten"*** – De toegevoegde waarde van vaktherapie en de toepassing van regio 'Rijk van Nijmegen'¹¹
4. ***"Waarom vrijgevestigde zorgaanbieders hebben gekozen voor een coöperatie"*** – Voordelen en uitdagingen bij het vormen van een coöperatie in gemeente Midden-Groningen¹²
5. ***"Wanneer je focust op kosten, gaat de kwaliteit omlaag. Als je focust op kwaliteit, gaan de kosten omlaag"*** - Betrokkenheid van het vrijgevestigde jeugdcollectief Jeugdpsycholoog&Co bij het inkoopproces in Zutphen¹³

6. Praktijkvoorbeelden – Nijmegen en Haarlem

1. “We hebben elkaar nodig om antwoorden te vinden”

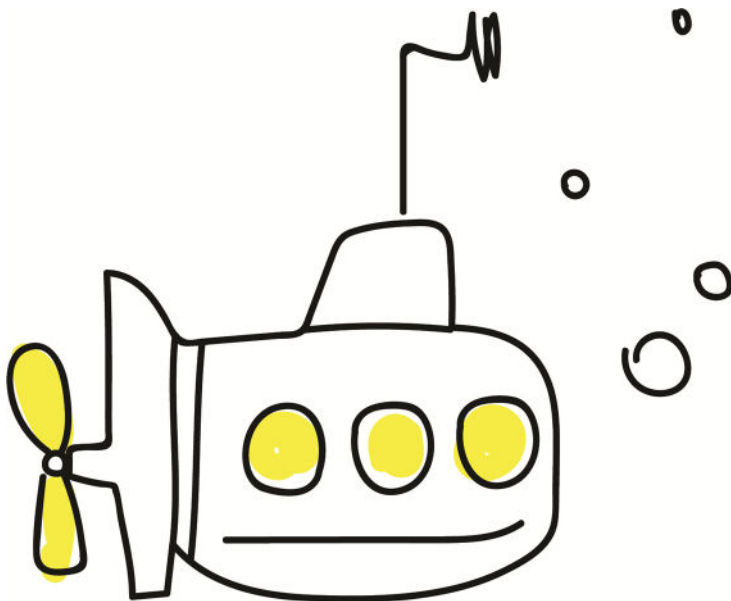
De dialoog tussen opdrachtgever en opdrachtnemer is essentieel in de jeugdhulp. Aan het woord hierover zijn:

- **Carole Derks**, Regionaal projectleider inkoop Nijmegen
- **Willemiek Kooijman**, vrijgevestigde psychiater binnen de jeugd GGZ in Haarlem en externe voorzitter van de Vereniging Vrijgevestigde JeugdGGZ 0tot23.



6. Praktijkvoorbeelden - Alkmaar

2. "Vrijgevestigde zorgaanbieders zijn de speedboten van de Jeugdhulp"



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.

Aan het woord in dit artikel:

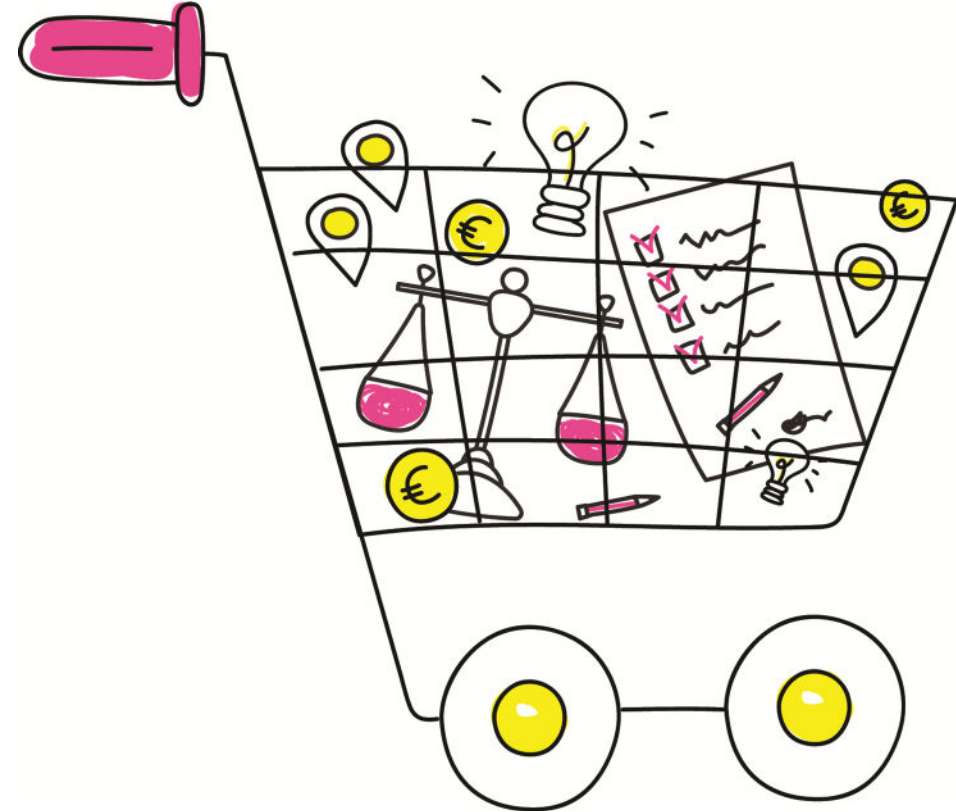
- **Gertjan Stigt**, gemeente Alkmaar
- **Violaine Bas** en **Gerda de Boer**, vertegenwoordigers van de Vereniging van Vrijgevestigde jeugdhulpaanbieders (VVRA) in de regio Alkmaar.

6. Praktijkvoorbeelden – Vaktherapie

3. "Het is vaak moeilijk voor vaktherapeuten om een contract te krijgen bij gemeenten."

Aan bod in dit artikel komen de vooroordelen en misverstanden die er hangen omtrent Vaktherapie. En waarom contracteert de gemeente Nijmegen Vaktherapeuten wel? Hierover gingen we in gesprek met:

- **Jeroen Hack**, contractmanager jeugdGGZ in de regio 'Rijk van Nijmegen'
- **Terenja Dors**, beeldend therapeut in Haarlem en belangenbehartiger voor de beroepsfederatie.

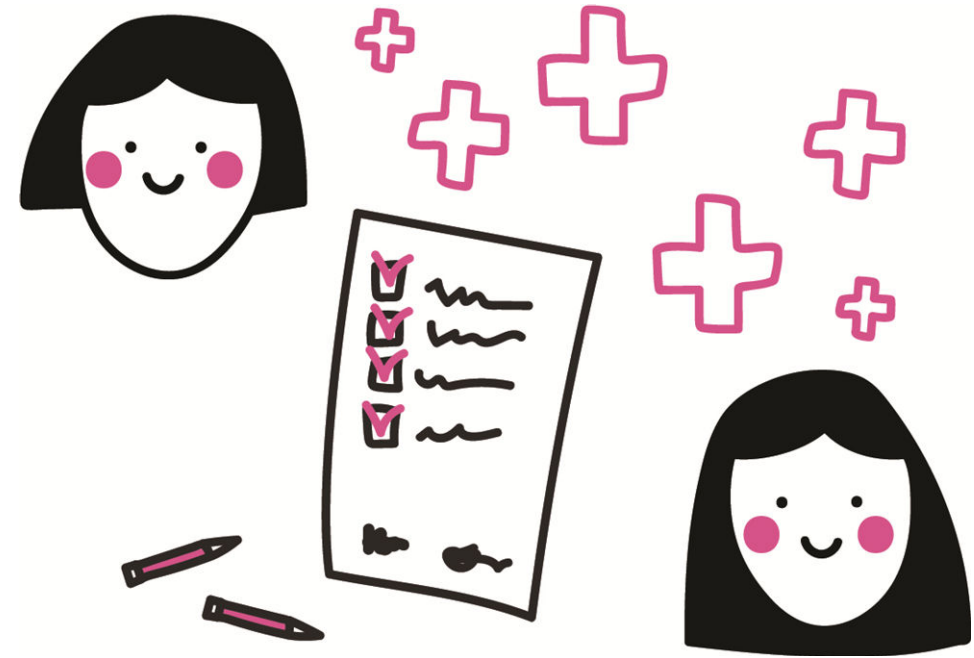


6. Praktijkvoorbeelden - Groningen

4. “Waarom vrijgevestigde zorgaanbieders hebben gekozen voor een coöperatie”

De voordelen en uitdagingen bij het vormen van een coöperatie in de gemeente Midden-Groningen. Aan het woord hierover zijn:

- **Peter Verschuren**, Wethouder Jeugd Midden-Groningen
- **Miranda Piek**, Vrijgevestigde Orthopedagoog
- **Andrea de Groot**, Bureau de Groot, ondersteuning wij kleinschalige professionele zorgaanbieders met het opzetten van kwaliteitssystemen, aanbestedingen en berichtenverkeer



6. Praktijkvoorbeelden - Zutphen

5. “Wanneer je focust op kosten, gaat de kwaliteit omlaag. Als je focust op kwaliteit, gaan de kosten omlaag”

Betrokkenheid van vrijgevestigde jeugdcollectief
Jeugdpsycholoog&Co bij het inkoopproces in Zutphen.
Hierover vertellen:

- **Annelies de Jonge**, Wethouder Jeugd Zutphen
- **Jeltje Jelles**, vrijgevestigde GZ-psycholoog,
Psycholoog NIP en EMDR practitioner VEN
- **Johanna Kleermaker**, Johanna Kleermaker,
vrijgevestigde GZ-psycholoog, Psycholoog NIP



7. Tot slot

“Ik ben tevreden wanneer de toegevoegde waarde van vrijgevestigden wordt erkend en gewaardeerd.”

“Als intermediair vrijgevestigden kijk ik terug op een bewogen twee jaar bij het Ondersteuningsteam Zorg voor de Jeugd (OZJ). Ik heb mogen meekijken met zowel vrijgevestigde psychologen, psychiaters, orthotherapeuten, systeemtherapeuten als vaktherapeuten. Zij namen mij mee in hun dagelijkse werk en hun uitdagingen.

Ook heb ik kennis mogen maken met verschillende gemeenten door het hele land, van Groningen tot Maastricht. Hier mocht ik meekijken met inkoopvisies en advies geven op de inrichting van het jeugdveld.

Dit heb ik met veel plezier gedaan!

In de afgelopen twee jaar heb ik mooie en gedreven mensen ontmoet, die zich elke dag inzetten voor de zorg omtrent kinderen, jongeren en hun gezinnen. En deze op de beste manier vorm proberen te geven.

Er blijven enorm veel uitdagingen voor de regio's om de jeugdhulp kwalitatief goed en financieel verantwoord vorm te geven.

Voor de kleinere (vrijgevestigde) zorgaanbieders blijft het een uitdaging om gecontracteerd te worden en daarmee hulp te kunnen bieden in hun gemeente.

Ik hoop dat er voldoende dappere strijders overblijven en gemeenten die in de greep van ontbrekende financiële middelen in gesprek met elkaar naar oplossingen blijven zoeken samen met het kind, de jongere en zijn/haar ouders.

Ik wil iedereen bedanken die mee heeft geholpen om dit E-book tot stand te brengen: de vertegenwoordigers van gemeenten, de vrijgevestigde zorgaanbieders, de beroepsverenigingen en collega's van VWS, VNG en het OZJ. Zonder jullie had dit E-book niet tot stand kunnen komen.”

- Janet Kos

Bronnenlijst

Bron	URL
[1] Janet Kos, intermediair vrijgevestigden	https://vng.nl/artikelen/intermediair-voor-vrijgevestigde-zorgaanbieders
[2] Eindrapport Rode Draden	https://voordejeugd.nl/praktijkvoorbeelden/eindrapport-rode-draden-over-vrijgevestigde-jeugd-ggz-en-jeughulpaanbieders/
[3] Factsheet Vrijgevestigden	https://voordejeugd.nl/nieuws/factsheet-vrijgevestigde-aanbieders-in-de-jeugdhulp/
[4] Hoe werkt een gemeente op het gebied van inkoop en contractering? – 4 filmpjes	https://piasd.nl/hoe-werkt-een-gemeente-bij-het-inkopen-van-zorg/
[5] Aanbestedingen – Praktijkverhalen	https://piasd.nl/onderscheidend-vermogen-in-aanbestedingen/
[6] Basistraining inschrijven op aanbestedingen	https://piasd.nl/inschrijven-op-aanbestedingen/
[7] Begrippenlijst voor aanbieders bij aanbesteden	https://www.inkoopsociaaldomein.nl/publicaties/handreikingen/2021/02/01/begrippenlijst-voor-aanbieders-bij-aanbesteden
[8] Handreiking OZJ Samenwerkingsvormen	https://voordejeugd.nl/documents/255/Handreiking_OZJ_Samenwerkingsvormen_vrijgevestigden.pdf
[9] Dialoog tussen gemeente Nijmegen en Willemiek Kooijman	https://voordejeugd.nl/praktijkvoorbeelden/vrijgevestigden-en-gemeenten-we-hebben-elkaar-nodig-om-antwoorden-te-vinden/
[10] Contractering van vrijgevestigden in Alkmaar	https://voordejeugd.nl/praktijkvoorbeelden/vrijgevestigde-zorgaanbieders-zijn-de-speedboten-van-de-jeugdhulp/
[11] Toegevoegde waarde van vaktherapie en de toepassing in regio Rijk van Nijmegen	https://voordejeugd.nl/praktijkvoorbeelden/gemeenten-en-vrijgevestigden-vooroordelen-en-misverstanden-over-vaktherapie/
[12] De voordelen en uitdagingen bij het vormen van een cooperatie in de gemeente Midden-Groningen	https://voordejeugd.nl/praktijkvoorbeelden/gemeenten-en-vrijgevestigden-de-voordelen-en-uitdagingen-bij-het-vormen-van-een-co%C3%B6peratie/
[13] Gemeente Zutphen: betrokkenheid van vrijgevestigde jeugdcollectief Jeugdpsycholoog&Co bij het inkoopproces	https://voordejeugd.nl/praktijkvoorbeelden/gemeenten-en-vrijgevestigden-betrokkenheid-bij-het-inkoopproces-zutphen/

Onder-
steunings-
team

ZORG
SAMEN STEEDS BETER
**VOOR DE
JEUGD**

Colofon

Tekst	Janet Kos
Nabewerking	Lior Sela

[Voordejeugd.nl](https://voordejeugd.nl)