



Inleiding Budgetindicaties

In de regio Utrecht West is bij de aanbesteding 2017-2018 (met optie tot tweemaal één jaar verlenging) gekozen om te werken met budgetplafonds, met budgetindicaties als opvolgend besluit. De aanvankelijke budgetplafonds waren vastgesteld op basis van de historische uitnutting en gaven in 2015 en 2016 enige houvast over de omvang en beheersbaarheid. In het toewerken naar resultaatgericht werken met de juiste ondersteunende kaders heeft de regio Utrecht-West gekozen voor het hanteren van budgetindicaties. Elke opdrachtnemer krijgt een budgetindicatie met daarbij een vastgestelde gemiddelde prijs. In 2017 heeft de regio Utrecht-West voor resultaatgericht werken aansluiting gevonden bij de landelijke aanpak rondom de aanlevering van outcome Indicatoren. De beschikbare gegevens zullen een plek krijgen in de gespreksvoering tussen opdrachtgever en opdrachtnemers. In deze memo leest u de werkwijze terug van de budgetindicatie en de gemiddelde prijs.

Budgetindicatie

De regio Utrecht-West werkt evenals voorgaande jaren met een budgetindicatie op regioniveau en van toepassing op elke afzonderlijke gemeente. Voor de Wmo is vooralsnog gekozen om niet te gaan werken met een Budgetindicatie en Gemiddelde prijs per unieke klant.

Een budgetindicatie is een **reservering** voor een opdrachtnemer zodat deze weet tot welk bedrag hij maximaal zorg kan leveren. De mogelijkheid bestaat om, op basis van afstemming met Inkoop & Monitoring Utrecht-West, de budgetindicatie te verhogen. Hiervoor is een onderbouwing vereist. Gemeenten behouden echter het recht om de budgetindicaties niet aan te passen en cliënten voor zorg naar alternatieve aanbieders te verwijzen. De opdrachtnemer kan, indien er verwezen wordt, de declaratie van de geboden diensten na de afsluiting van de zorgvraag volgens het vooraf bepaalde tarief van de Regio Utrecht-West declareren bij de betreffende gemeente waar de jeugdige woonachtig is. Het declareren verloopt via VECOZO.

Het persoonsgeboden budget (PGB) en zorg in natura (ZIN) ziet de regio Utrecht-West als één communicerend vat en zijn beide onderdeel van de budgetindicatie.

Na gunning worden de budgetindicaties van de opdrachtnemers, aan de hand van bijlage 7, vastgesteld op basis van de totale zorgprognose.

Opbouw van het Budgetplafond

De opdrachtgever stelt een gemiddelde prijs vast op basis van de historische gegevens van de aanbieder en aanbieders met een vergelijkbaar aanbod. Hierbij kan een correctie worden toegepast in geval van opgelegde bezuinigingsdoelstelling voor de gemeenten. Hierover zal dan vooraf worden gecommuniceerd.

Gemiddelde prijs

De gemiddelde prijs betreft een financieel kader en heeft betrekking op alle producten die een inwoner heeft afgenomen, dit noemen wij een unieke klant, een unieke klant kan dus meerdere producten hebben. Vervolgens wordt de budgetindicatie gedeeld door het aantal unieke klanten, wat resulteert in de gemiddelde prijs per unieke klant. Een gemiddelde prijs per unieke klant kan dus uit meerdere producten bestaan die door de opdrachtnemer zijn gedeclareerd tegen de in de prijslijst voor de regio Utrecht West vastgestelde prijzen.

Voor alle percelen zijn maximumtarieven per product vastgesteld, hiervoor wordt verwezen naar Bijlage 1: Tarieven 2019. Een gemiddelde prijs per unieke klant die lager is dan de afgesproken gemiddelde prijs is altijd toegestaan. Een hogere gemiddelde prijs per unieke klant dan afgesproken betekent dat het verschil wordt teruggevorderd, hieraan moet de opdrachtnemer meewerken.

Voorbeeld

U = gemiddelde prijs per unieke klant (dit kunnen meerdere producten per klant zijn)

B = afgesproken Budgetindicatie

K = de afgesproken unieke klanten

Formule = $(B/K=U)$

De budgetindicatie bedraagt €100.000,- (B= €100.000,-)

Het aantal afgesproken unieke cliënten bedraagt 10. (K=10)

De gemiddelde prijs is de budgetindicatie verdeelt over het aantal unieke cliënten.

$U=100.000/10= €10.000,-$

De gemiddelde prijs staat niet voor het bedrag dat voor een unieke cliënt mag worden gerekend, maar het bedrag dat uiteindelijk gemiddeld gezien moet worden behaald. De prijzen van een traject hangen daarbij af van de zwaarte en/of de duur van een traject en de producten die er in dat traject geleverd worden.

Rekenvoorbeeld 1: Opdrachtnemer X heeft een budgetindicatie van € 100.000,- voor 10 unieke cliënten. Opdrachtnemer X komt uit op het volgende:

Trajectprijs van geleverde zorg	Aantal unieke cliënten	Prijs van de trajecten
€12.000,-	5	€ 60.000,-
€ 2.500,-	2	€ 5.000,-
€ 15.000,-	1	€ 15.000,-
€ 10.000,-	2	€ 20.000,-
	10	€ 100.000,-

Gemiddelde prijs is € 100.000/10 = € 10.000,- per unieke cliënt waarmee de opdrachtnemer voldoet aan de budgetindicatie en de gemaakte gemiddelde prijsafspraken.

Rekenvoorbeeld 2: Opdrachtnemer X heeft een budgetindicatie van € 100.000,- voor 10 unieke cliënten. Opdrachtnemer X komt uit op het volgende:

Trajectprijs van geleverde zorg	Aantal unieke cliënten	Prijs van de trajecten
€17.500,-	2	€ 35.000,-
€ 2.500,-	4	€ 10.000,-
€ 15.000,-	1	€ 15.000,-
€ 10.000,-	3	€ 30.000,-
	10	€ 90.000,-

Gemiddelde prijs is €90.000/10 = € 9000,- per unieke cliënt. De opdrachtnemer blijft daarmee binnen de budgetindicatie en de gemiddelde prijs is lager dan de maximaal afgesproken gemiddelde prijs. Hiermee voldoet opdrachtnemer X aan de afspraken. De prijsafspraken gaan altijd uit van de gemiddelde prijs per unieke cliënt en niet alleen van de budgetindicatie onder de gemaakte afspraken blijven mag, boven de gemaakte afspraken uitkomen mag niet.

Rekenvoorbeeld 3: Opdrachtnemer X heeft een budgetindicatie van € 100.000,- voor 10 unieke cliënten. Opdrachtnemer X komt uit op het volgende:

Trajectprijs van geleverde zorg	Aantal unieke cliënten	Prijs van de trajecten
€12.000,-	5	€ 60.000,-
€ 2.500,-	1	€ 2.500,-
€ 15.000,-	1	€ 15.000,-
€ 10.000,-	3	€ 30.000,-
	10	€ 107.500,-

Gemiddelde prijs is €107.500/10 = € 10.750,- per unieke cliënt waarmee opdrachtnemer X zowel de budgetindicatie als de gemiddelde prijs overschrijdt. De prijsafspraken gaan altijd uit van de gemiddelde prijs per unieke cliënt en niet alleen van de budgetindicatie. Als opdrachtnemer X vooraf afstemming heeft gezocht met Inkoop & Monitoring Utrecht-West, met ophoging van de

budgetindicatie als gevolg, dan wordt de overschrijding niet teruggevorderd. Voor de gemiddelde prijs per unieke cliënt dient wel teruggevorderd te worden.

Rekenvoorbeeld 4: Opdrachtnemer X heeft een budgetindicatie van € 100.000,- voor 10 unieke cliënten. De gemiddelde prijs is dus €10.000,-. Onderstaand voorbeeld is dan ook niet volgens de gemaakte afspraken:

Trajectprijs van geleverde zorg	Aantal unieke cliënten	Prijs van de trajecten
€12.000,-	5	€ 60.000,-
€ 5.000,-	1	€ 5.000,-
€ 15.000,-	1	€ 15.000,-
€ 10.000,-	2	€ 20.000,-
	9	€ 100.000,-

De budgetindicatie wordt niet overschreden, maar de gemiddelde prijs wel, deze is nu namelijk: $€ 100.000/9 = € 11.111,11$. Bij het overschrijven van de gemiddelde prijs dient een terugvordering plaats te vinden.