servicebureau Jeugdhulp Haaglanden

Nieuwe redeneerlijn tarieven

Verdiepingssessie 10 augustus 2026

Agenda

1. Proces
2. Waar komen we vandaan
3. Aanleiding nieuwe redeneerlijn tarieven
4. Uitwerking nieuwe redeneerlijn
   - Expertoordeel
   - Tariefdifferentiatie

Proces doorontwikkeling redeneerlijn *tot nu toe*

1. Ontwikkeltafel 23 april aankondiging doorontwikkeling – met stip op de horizon
2. Verdiepingssessie 11 mei met aanbieders
3. Toetsing BMC (mei/juni):
   - Huidige redeneerlijn
   - Verdiepende gesprekken SbJH / BMC
4. Presentatie nieuwe redeneerlijn op hoofdlijnen op Ontwikkeltafel / BVO / DO (juni/juli)
5. Uitwerking nieuwe redeneerlijn (juli/augustus)

Proces doorontwikkeling redeneerlijn *vervolg (data onder voorbehoud)*

1. Verdiepingssessie 10 augustus met aanbieders – concept redeneerlijn toelichten
2. DO 9 september – besluitvorming over redeneerlijn
3. Ontwikkeltafel 24 september – presentatie van de definitieve redeneerlijn
4. Voorpublicatie incl. tarieven 1 oktober
5. Reactietermijn leidraden incl. tarieven tot 29 oktober
6. Publicatie op 14 december

Waar komen we vandaan

1. Reële kostprijs afleiden van respons van aanbieders – hechten wij waarde aan
2. Per product respons wegen o.b.v. omzet, dus grote aanbieders (voor ons) tellen zwaarder mee
3. Alleen tariefsaanpassing bij meer dan 40% responsomzet. Bij 25-40% wordt beoordeeld of aanpassing nodig is.

Aanleiding doorontwikkeling Redeneerlijn

1. Nieuwe producten:
   a) wat doen we bij geen respons?
   b) hoe wegen we de respons als er geen omzet is om op te wegen
2. Vanuit Servicebureau wens om door te ontwikkelen, n.a.v. herijking tarieven 2027
3. Wens voor externe beoordeling van huidige redeneerlijn vanuit gemeenten

Wensen bij doorontwikkeling Redeneerlijn

1. Wat doen als responsomzet < 40%
2. Wat doen met outliers in de respons
3. Wat als respons erg afwijkt van de jaarrekening
4. Behoefte aan meer inzicht in de kostdrijvers

Denkrichting nieuwe redeneerlijn

1. Expertoordeel SbJH:
   a) Ankerpunt in de beoordeling van de respons
   b) Meenemen in vaststelling van het tarief
2. Tariefdifferentiatie o.b.v. aard van de organisatie
   a) Ook op verzoek van aanbieders bij consultatie
   b) Verzoek was aanbieder-specifiek tarief. Dat past moeilijk in open house inkoop.

Toelichting Expertoordeel

1. Dit is het tarief o.b.v. expertoordeel SbJH
2. Is (deels) nieuwe rol en zijn we lerend in, o.b.v. ervaring en onderzoek
3. Gebaseerd op bv personele inzet conform aangescherpte productboeken, respons aanbieders, benchmarks
4. Neveneffect: meer inzicht krijgen op kostdrijver niveau, en handvatten krijgen om daar op te sturen
5. Hiermee ankerpunt in de beoordeling van de respons, en keuze gemaakt om dit ook te verwerken in het tarief

Verwerking Expertoordeel in tarief

Respons (N)	Bestaande producten	Nieuwe producten
0	Expertoordeel / Huidig tarief	100% Expertoordeel
1	Som respons betreffende partijen + 40% Expertoordeel	20% Respons + 40% Expertoordeel
2	Som respons betreffende partijen + 40% Expertoordeel	40% Respons (20%/20%) + 40% Expertoordeel
3	Som respons betreffende partijen + 40% Expertoordeel	60% Respons (20%/20%/20%) + 40% Expertoordeel
100	Som respons betreffende partijen + 40% Expertoordeel	60% Respons (alle aanbieders 60%) + 40% Expertoordeel

Verwerking Expertoordeel in tarief *voorbeelden*

Bestaand product, totale omzet € 100.000

N=1	Tarief	Omzet op product	Weging	Weging relatief	Gewogen tarief
Aanbieder 1	€ 95	€ 10.000	10%	20%	€ 19,00
Expertoordeel	€ 100		40%	80%	€ 80,00
Totaal			**50%**	**100%**	**€ 99,00**

N=2	Tarief	Omzet op product	Weging	Weging relatief	Gewogen tarief
Aanbieder 1	€ 95	€ 10.000	10%	14%	€ 13,57
Aanbieder 2	€ 110	€ 20.000	20%	29%	€ 31,43
Expertoordeel	€ 100		40%	57%	€ 57,14
Totaal			**70%**	**100%**	**€ 102,14**

Verwerking Expertoordeel in tarief *voorbeelden*

Bestaand product, totale omzet € 100.000

N=3	Weging	Omzet op product	Weging	Weging relatief	Gewogen tarief
Aanbieder 1	€ 95	€ 10.000	10%	10%	€ 9,50
Aanbieder 2	€ 110	€ 20.000	20%	20%	€ 22,00
Aanbieder 3	€ 110	€ 30.000	30%	30%	€ 33,00
Expertoordeel	€ 100		40%	40%	€ 40,00
Totaal			**100%**	**100%**	**€ 104,50**

N=4	Tarief	Omzet op product	Weging	Weging relatief	Gewogen tarief
Aanbieder 1	€ 95	€ 10.000	10%	7%	€ 6,79
Aanbieder 2	€ 110	€ 20.000	20%	14%	€ 15,71
Aanbieder 3	€ 100	€ 30.000	30%	21%	€ 21,43
Aanbieder 4	€ 105	€ 40.000	40%	29%	€ 30,00
Expertoordeel	€ 100		40%	29%	€ 28,57
Totaal			**140%**	**100%**	**€ 102,50**

Verwerking Expertoordeel in tarief *voorbeelden*

Nieuw product

N=1	Tarief	Weging	Weging relatief	Gewogen tarief
Aanbieder 1	€ 95	20%	33%	€ 31,67
Expertoordeel	€ 100	40%	67%	€ 66,67
Totaal		**60%**	**100%**	€ **98,33**

N=2	Tarief	Weging	Weging relatief	Gewogen tarief
Aanbieder 1	€ 95	20%	25%	€ 23,75
Aanbieder 2	€ 110	20%	25%	€ 27,50
Expertoordeel	€ 100	40%	50%	€ 50,00
Totaal		80%	100%	**€ 101,25**

Verwerking Expertoordeel in tarief *voorbeelden*

Nieuw product

N=3	Tarief	Weging	Weging relatief	Gewogen tarief
Aanbieder 1	€ 95	20%	20%	€ 19,00
Aanbieder 2	€ 110	20%	20%	€ 22,00
Aanbieder 3	€ 110	20%	20%	€ 22,00
Expertoordeel	€ 100	40%	40%	€ 40,00
Totaal		**100%**	**100%**	€ **103,00**

N=4	Tarief	Weging	Weging relatief	Gewogen tarief
Aanbieder 1	€ 95	15%	15%	€ 14,25
Aanbieder 2	€ 110	15%	15%	€ 16,50
Aanbieder 3	€ 100	15%	15%	€ 15,00
Aanbieder 4	€ 105	15%	15%	€ 15,75
Expertoordeel	€ 100	40%	40%	€ 40,00
Totaal		**100%**	**100%**	€ **101,50**

Wat doen we als expertoordeel afwijkt van respons

1. We doen onderzoek naar de oorzaak van de afwijking. Afhankelijk van de oorzaak stellen we eventueel expertoordeel of respons aan.
2. Voor functiemix gaan we uit van Soll, zoals omschreven in productenboek. Als functiemix in respons substantieel afwijkt passen we dit in de respons aan.
3. Risico-opslag generiek 3% (dekking voor onvoorziene risico's met financiële impact op zorgverlening), ook voor de respons.

Tariefdifferentiatie

Differentiëren tussen:

1. Micro-onderneming *I.p.v. 'vrijgevestigden' omdat duidelijke objectivering niet mogelijk bleek*
2. Instelling

In de toekomst mogelijk ook systeemaanbieder. Vereist gedegen onderzoek en afstemming en is nu niet haalbaar.

Definitie Micro-ondernemingen

- Aansluiten bij verlicht verantwoordings-regime bij Inspectie IGJ - CIBG bij minimaal 2 van de 3 criteria:
  - Balanstotaal van < 450.000
  - Netto - omzet < 900.000
  - Gemiddeld minder dan 10 fte (zzp'ers worden niet meegeteld)

Tariefdifferentiatie

1. Micro-aanbieders zien we in segment Veelvoorkomend. Daarom in dit segment 2 tarieven per product:
   - Regulier tarief
   - Tarief micro-aanbieders
2. In overige segmenten vermoedelijk niet van toepassing

Vragen?

Bedankt voor jullie deelname