



Nikita Ardon, Accountmanager – 08-04-2025

Prestatie, relatie en ravijnjaar in het sociaal domein, hoe dan?

Nevi Contractmanagementdag 2025

Stel je vragen, wacht niet tot het einde!



Voorstellen

- Nikita Ardon
- Functies binnen jeugdzorg van hulpverlener tot manager
- Accountmanager sinds december 2023
- Contractmanager Sociaal Domein specialisme Jeugd
- Collega's Erik Vrij en Melissa Roos



En nu jullie!

- Contractmanagers?
- Gemeente?
- Sociaal Domein?
- Jeugdwet?

Ravijnjaar

- 3 miljard korting, is maar deels teruggedraaid.
- Wijziging van financiering → Nissewaard is nadeelgemeente.
- Kosten jeugdhulp ↑
- Startbedrag vastgesteld zonder indexatie.



Wat nu?



De basis

- Open House contract voor zowel WMO als Jeugd.
- Inspanningsbekostiging
- Sterk samenspel tussen Contractmanagement en Toezicht.
- Mogelijkheid om te draaien aan knoppen binnen het contract.



Pijlers contractmanagement maturity model

- Pijler 1: Organisatie

- Politiek bestuurlijke organisatie met uitdaging op de politiek.
- Toegevoegde waarde laten zien.

- Pijler 2: Contractadministratie

- Applicatie basisbeeld.
- Groei in openbare stukken uitlezen.

Prestatiemanagement

- Risicomanagement
 - Desk handelingen
 - applicatie
 - Risicokwadrant
 - Beheersniveau's
 - Erop uit → versterken van de relatie
 - Strengere toelatingseisen & ontmoediging onderaannemers
- Prestatiemanagement
 - Meten en rapporteren

Prestatiemanagement

- Uitdagingen

- Lobby vanuit zorgaanbieders binnen de politiek
- Harde KPI's verwerken
- Uitvoering wijzen op het belang van KPI's

Pijlers contractmanagement maturity model

- Pijler 4: Leveranciersmanagement
 - Grote zorgaanbieders
 - Meerdere vormen van contracten/subsidies waardoor meerdere belangen
- Pijler 5: relatiemanagement
 - Missen van een stakeholdersanalyse
 - Goede opbouw van relatie met betrokkenen zorgt voor open communicatie.

Terug naar het ravijnjaar

- Inhoudelijke signalen klantmanagers en zorgaanbieders
 - Veel jongeren ontvangen jeugdhulp, ook lichte
 - Krapte op de arbeidsmarkt door hoge eisen
 - Lange wachtlijsten
 - Verminderde verantwoordelijkheid ouders

Als het niet helpt, is het geen hulp

Wat hebben we gedaan?



HET IS NIET **DE**
OPLOSSING.



NOG STEEDS LEKT ER
GELD.



MAAR WAT KUNNEN WE
WEL DOEN

Waar ging het mis?



- Duurdere productcodes dan geleverd
- Breed omschreven producten

Wat hebben we verbeterd?

Brainstormsessies met zorgaanbieders en uitvoering

Wat zijn onze kaders? Financieel en wettelijk.

Welke zorgaanbieder wil beter?

Eindstand



- Aangepaste reikwijdte.
- Er zijn voorwaarden/het is voordelig.
- Nieuw kostprijsonderzoek.
- Implementeren

Bedankt.