



Tips & tricks voor IZA-tafels en andere strategische overleggen

Inleiding

De zelfregie en herstelbeweging is in opkomst. Ons verhaal wordt steeds meer gehoord en er ontstaat ruimte voor verdere groei van de beweging als geheel en onze organisaties afzonderlijk. Maar dat is geen vanzelfsprekendheid. Er zijn kapers op de kust. Middelen zijn nog niet verdeeld. En we worden nog niet altijd gezien of behandeld als volwaardige gesprekspartner. Daarom hebben we vanuit de Leergang Versterken van de Beweging i.h.k.v. het programma Herstel Dichtbij tien tips & tricks opgehaald die je kunt gebruiken om zoveel mogelijk resultaat voor de beweging en je initiatief te behalen aan IZA-tafels en andere strategische overleggen.

Tips & tricks

1. Het gaat (meestal) niet vanzelf: neem contact op met (bestuurders van) de grote (zorg)organisaties die aan de IZA overleggen in jouw regio zitten. “Volgens mij hebben we iets te doen in deze regio om de beoogde transformatie vorm te geven, zullen we eens gaan praten?”
2. Zorg dat je in regio- en transformatieplannen en uitvoeringsagenda's komt te staan. In het Handvattendocument van de IZA-werkgroep laagdrempelige steunpunten staat hoe laagdrempelige steunpunten zoals zelfregie- en herstelinitiatieven (ZHI's) in transformatieplannen en uitvoeringsagenda's moet landen. Blijf redeneren vanuit de sociale basis; laat 'laagdrempelige steunpunten' niet invullen vanuit de zorg, maar houd vast aan de 10 kenmerken die in het Handvattendocument beschreven staan. Blijf bij het verhaal van de voorkant (0-de lijn, preventie, sociale basis, voorliggend).
3. Kijk hierbij ook naar de rol die je aanneemt, waar we voorheen weleens last hadden van het calimero gedrag, hebben we nu weleens de neiging om de rol van het miskende talent aan te nemen. Dat hoeft niet en is misschien ook niet bevorderlijk om een positie te verwerven.
4. Bundel je krachten met andere zelfregie- en herstelorganisaties in je regio. Heb je zelf al een goede positie? Neem dan de kleinere initiatieven mee. Ben je zelf van een kleinere organisatie? Zoek de samenwerking met een grotere zelfregie- en herstelorganisatie.
5. Dat kan bijvoorbeeld door een soort herstelnetwerk te initiëren. Hierbij kunnen ook de ervaringsdeskundigen uit de ggz betrokken worden. Bijvoorbeeld door er gezamenlijk voor te zorgen dat er voor alle inwoners met een psychische of psychosociale kwetsbaarheid de mogelijkheid voor een WRAP komt. De vast omschreven methodiek voorkomt dat



oranje
fonds



Herstel Dichtbij

6. Kijk of het lukt om de formele zorg en welzijnspartijen op jouw speelveld te lokken. Je hoeft niet vanzelfsprekend de spelregels van deze partijen te volgen, zeker niet nu er zo veel chaos is rondom de verschillende akkoorden.
7. Gebruik de positie van de NVZH en MIND aan de regionale tafels; via hun kanalen kun je eerder op de hoogte zijn van ontwikkelingen (goede informatiepositie) en je zelf in jouw regio ook positioneren als belangrijke organisatie om rekening mee te houden.
8. Juist door het bespreken van morele en ethische dilemma's kun je je onderscheiden van formele zorgorganisaties. Vinden we het verantwoord dat mensen 10 jaar in een kliniek zitten? Geloven we dat ieder mens het recht heeft om zijn/haar persoonlijke perspectief te verwezenlijken? Welke kansen moeten mensen kunnen krijgen, ook als ze niet voldoen aan het beeld vanuit de samenleving over wat 'normaal' is? Dit zijn bij uitstek vragen waar ZHI's hun meerwaarde over het voetlicht kunnen brengen.
9. Zichtbaarheid is belangrijk, inclusief een politieke lobby. Zorg dat mensen niet om je heen kunnen. Hoe meer jij in de regio al bekend staat als een organisatie die gewaardeerd wordt door inwoners, andere organisaties en overheden en die de beweging naar de voorkant voorleeft, hoe groter de kans dat men naar jou toekomt om samen te werken.
10. Regelmatig is er bij (IZA-)overleggen een procesbegeleider aanwezig. Dit zijn heel belangrijke mensen; uiteindelijk bepalen zij de structuur waarin beslissingen worden genomen. Als zij de toegevoegde waarde zien van zelfregie en herstel, is de kans groter dat ze je ook een prominente plek geven in het proces. Als dit niet vanzelf gaat, kun je hen een-op-een uitleggen wie je bent en waar zelfregie en herstel over gaat. Of iemand zelfs bij je op locatie uitnodigen. Procesmatig moet je daarnaast sowieso scherp blijven; als je niet betrokken wordt bij de zaken waar je wel bij betrokken zou moeten worden, moet je daar direct een punt van maken. Trek aan de bel bij de opdrachtgever van het overleg als dit herhaaldelijk gebeurt.
11. Verdiep je in het speelveld: wie staat aan jouw kant en wie niet? Zorg dat je niet alleen komt te staan; vorm coalities (bijvoorbeeld met de zorgverzekeraar) en probeer (voor jou) belangrijke partners erbij te betrekken. Met name lokale gemeentelijke vertegenwoordigers (ambtenaren, wethouders) die je organisatie goed kennen kunnen hier een belangrijke rol in spelen. Zij kunnen het verhaal voor jou vertellen. Zet je hierbij niet af tegen andere organisaties, maar stel je op als bruggenbouwer. Het verhaal van de voorkant kan prima bestaan naast het verhaal van de geïndiceerde zorg. Onze verbindende positie moeten we uitventen. Dit geldt ook voor de samenwerking van ZHI's onderling; nodig ook je collega-organisaties uit de regio uit om aan te sluiten bij de overleggen of plannen.



oranje
fonds



Herstel Dichtbij

12. Google IZA-SPUK en de naam van jouw gemeente, dan poppen er vaak allerlei raadsbesluiten op waarin in de overleggen niet over gerept wordt. Terwijl ze wel een steun in de rug of belemmering kunnen zijn van jouw strategische positie.
13. Wees op de hoogte van financieringsmogelijkheden, zo is er een overzicht van geldstromen voor 'laagdrempelige steunpunten' van de VNG: <https://vng.nl/sites/default/files/2024-01/overzicht-geldstromen-tbv-laagdrempelige-steunpunten.pdf>. In september 2024 is er een [addendum](#) voor de transformatieplannen gekomen waardoor er meer mogelijkheden zijn voor financiering van het sociaal domein.
14. Zorg dat je ook een plan B hebt als IZA niet zo uitpakt (inhoudelijk en/of financieel) zoals je gehoopt had. Denk ook na over de vraag wat er gebeurt ná de transformatiemiddelen. Hoe kun je uiteindelijk ook structurele financiering verkrijgen?
15. Laat je reële kostprijs zien: we zijn goedkoop, maar niet gratis. Realiseer je voor je onderhandelingspositie dat de middelen die aan de sociale basis worden uitgegeven vaak maar een fractie zijn van wat er aan geïndiceerde zorg wordt uitgegeven.
16. Maak een reële inschatting van wat overlegtafels en subsidieaanvragen je opleveren; het kost ook tijd en energie die je anders aan andere zaken zou kunnen besteden. Soms is zelf iets doen en laten zien dat het werkt effectiever dan aansluiten bij het systeem.

Bonus Om te kunnen groeien als organisatie en als beweging hebben we op korte termijn meer mensen nodig. Het is daarom belangrijk om een goede interne 'groevijver' en opleidingsmogelijkheden te hebben. De deelnemers van vandaag zijn de trekker van morgen!