

Klant case

RSJ IJsselland

Analyse omzetgevolgen nieuw
inkoopmodel jeugdzorg

De aanleiding

De invoering van het nieuwe inkoopmodel 'specialistische jeugdhulp' bracht aanvullende voorwaarden met zich mee. Zorgaanbieders mochten bij gelijkblijvende productie een maximale omzetstijging of -daling van 5% doormaken. Het Regionaal Serviceteam Jeugd IJsselland (RSJ), verantwoordelijk voor de inkoop en het contractmanagement van jeugdzorg voor elf gemeenten, wilde deze bandbreedte van 5% toetsen voor betrokken zorgaanbieders.

Het doel

Inzicht bieden in de omzetverschillen tussen zorgaanbieders om te bepalen of deze binnen de toegestane omzetstijging of -daling van 5% vallen. Dit inzicht vormt de basis voor strategische evaluaties van het nieuwe model, gesprekken met zorgaanbieders en het verbeteren van datakwaliteit en samenwerking tussen stakeholders.

De oplossing

Van Dam Datapartners heeft een datagedreven aanpak gehanteerd waarbij analyses en visualisaties werden gebruikt om omzetverschillen inzichtelijk te maken. Een Power BI-dashboard werd ingezet als middel om deze analyses te ondersteunen, aangevuld met strategisch stakeholdermanagement en uitgebreide datakwaliteitsverbeteringen.

Het resultaat

Het project leverde RSJ IJsselland inzicht in de omzetcijfers, waardevolle input voor de evaluatie en handelingsperspectief op een vervolgproject om opvallendheden bespreekbaar te maken. Daarnaast is de samenwerking met stakeholders versterkt en de data-aanlevering en -kwaliteit verbeterd. Zo is het foutpercentage bij data-aanlevering van de productcodes gereduceerd van 60% naar 10%.

Een nieuw inkoopmodel

De manier waarop jeugdzorg wordt bekostigd en toegewezen aan jeugdigen is sinds januari 2023 veranderd. Vóór de wijziging werd jeugdzorg in de regio specifiek toegewezen aan de jeugdige. Hiervoor werd een vijfcijferige code gebruikt (de productcode) waarin onder meer het opleidingsniveau van de behandelaar werd gespecificeerd. Elk opleidingsniveau had een eigen code en een eigen tarief. Op basis van deze codes werd de zorg ingekocht en toegewezen aan verschillende aanbieders

Sinds januari 2023 is dit veranderd. Er wordt nu geen vijfcijferige, maar een tweecijferige code gebruikt voor de inkoop. Het opleidingsniveau en het tarief, dat de zorgaanbieder zelf bepaalt, vult de zorgaanbieder nu zelf in bij de declaratie. Deze nieuwe manier wordt specifiek toewijzen genoemd.

Wennen aan de verandering

Het nieuwe specifiek toewijzen is een behoorlijke verandering. Om te borgen dat de kwaliteit van de zorg consistent blijft, is als voorwaarde gesteld dat bij gelijkblijvende productie een zorgaanbieder een maximale omzetstijging of -daling van 5% mag laten zien. Wijkt een aanbieder van deze 5%-norm af? Dan is dit een reden voor het RSJ om met deze aanbieder in gesprek te gaan.

Data op orde

Om te kunnen toetsen of de betrokken zorgaanbidders aan de 5%-norm voldoen, is een onderzoek en analyse van omzet- en declaratiedata nodig. Hiervoor is het noodzakelijk dat data up-to-date zijn, declaraties conform het nieuwe model zijn doorgevoerd en dat foutieve en ontbrekende productcodes worden gecorrigeerd. Onze expert Vera ging als data-analist aan de slag om deze verbeterslag te maken en de data op de juiste manier te verwerken. Vera heeft intensief samengewerkt met de gemeentes en de externe partij die de database beheert. In overleg werd een voorstel gedaan voor aanpassingen in de

databasestructuur en het Power BI-model. Ook was er een gezamenlijk overleg met alle gemeentes om het belang van tijdige en juiste aanlevering te benadrukken en de samenwerking te versterken. Het belang van goede communicatie en samenwerking tussen stakeholders werd sterk benadrukt, waardoor aanvankelijke twijfel kon worden omgezet in constructieve samenwerking.

Analyse en Inzicht

Terwijl Vera bezig gaat met de data 'op orde' te maken, begint onze collega Remco vast met een handmatige uitvraag naar de omzet- en declaratiedata bij een groep zorgaanbidders om een initiële analyse te maken. Zo kan de door Vera toegepaste methodiek worden getest en kan tegelijkertijd de datakwaliteit van het RSJ worden getoetst aan de hand van de opgevraagde data van de zorgaanbidders. Het project werd intern geleid door contractmanager Rob.

Vera heeft vervolgens een dashboard ontwikkeld in Power BI waarin voor alle zorgaanbidders in één oogopslag te zien was hoeveel omzet zij hebben gedraaid en hoeveel dit procentueel afwijkt van de omzet ten tijde van het oude inkoopmodel. Ook zijn hier verdiepende analyses op subgroepen in kaart gebracht en kan er per productcode worden gezien hoeveel omzet er precies is gedraaid.



Resultaten

De inzet van Vera en Remco heeft concreet geleid tot:

1. Versterkte samenwerking

- Overleggen met alle betrokken gemeentes en externe partijen zorgden voor afstemming en het versterken van samenwerking.

2. Data-integratie en -kwaliteitsverbetering

- Foutieve en onbekende productcodes werden aangepakt, wat leidde tot een reductie van fouten van 60% naar 10%.
- Achterstanden in data-aanlevering daalden drastisch: van vijf gemeentes met achterstanden tot wel zeven maanden naar één gemeente met slechts drie maanden achterstand.

3. Dashboardontwikkeling en visualisatie

- In één oogopslag inzicht in de omzetverschillen per aanbieder, waarmee direct duidelijk wordt of aanbieders binnen de norm van $\pm 5\%$ vallen.
- Het Power BI-dashboard biedt verdiepende analyses, inclusief filters per productcode en subgroepen.
- Trends en afwijkingen zijn in één oogopslag zichtbaar, waarmee snel kan worden bepaald welke aanbieders nader onderzoek vereisen.



4. Toekomstbestendigheid

- Demo's ondersteunden gebruikers bij het interpreteren van de data en het effectief inzetten van het dashboard in strategische besluitvorming.
- Door aanpassingen in de database en het Power BI-gegevensmodel is de data nu beter geschikt voor het nieuwe inkoopmodel.
- Een verdere analyse toonde de effecten van het nieuwe inkoopmodel aan en maakte een vervolgproject mogelijk, gericht op aanbieders met opvallende cijfers.

Investering

Het interne datakwaliteitstraject, (inclusief het bouwen van het dashboard) en het stakeholdermanagementproject liepen parallel aan elkaar hebben en zijn in ongeveer zes maanden afgerond. Vera is daarbij als interim data-analist ingezet en Remco als externe projectondersteuner. Contractmanager Rob leidde het project intern

Toekomstvisie en borging

Het Power BI-dashboard vormt de basis voor verdere analyses en gesprekken met zorgaanbieders, waarbij opvallende omzetverschillen worden onderzocht. Het dashboard laat zien hoe data niet alleen administratieve lasten verlicht, maar ook bijdraagt aan een eerlijker en transparanter jeugdzorgsysteem.

**Meer weten over hoe data kan
bijdragen aan samenwerking en
besluitvorming in jeugdzorg?**

Neem contact op met onze adviseurs:

✉ conny@vandamdatapartners.nl