



Masterclass 
Health Contracting
HEALTHCONTRACTING.NL

Passend contracteren
Class of 2025

Het doel van dit 'draaiboek'

We zijn gestart met de Masterclass Health Contracting!

- We gaan samen op reis: zorgcontracteren verder professionaliseren en maatschappelijke waarde toevoegen.
- Dat is een zeer complexe opgave waar bij op allerlei verschillende elementen rekening moet worden gehouden.
- We zullen zien dat alle sprekers delen van deze puzzel gaan aanreiken (en we gaan ze daar ook op bevragen).
- Door het draaiboek te maken, leggen wij die puzzel zelf. Het is een hulpmiddel om goed te structureren.

Het is een levend document we blijven bouwen!





Indeling van het draaiboek

1. De interne voorbereiding
2. Het samen ontwerpen
3. De onderhandeling
4. De lopende afspraak
5. Na de afspraak



Hoofdstuk 1 – De interne voorbereiding

Hier komen vragen aan de orde zoals...

Verkennen

Wat wil mijn organisatie bereiken?

- Wat zijn onze strategische doelen? Wat willen we als organisatie bereiken? Wat is onze uitdaging?
- Wat zijn de interne belangen die een plek moeten krijgen?
- Welke relevante ontwikkelingen spelen mee?
- Zijn er andere partijen die een rol spelen in het contracteerproces (stakeholderanalyse intern en extern)

Hoe waarderen we de voorgaande contractafspraken?

- Dragen huidige afspraken het bij aan onze doelen?
- Waarom/wel niet---hebben we dus een contracteervraagstuk of niet?
- Wat is onze BATNA (Beste alternatief zonder overeenkomst, dus waarbij je de ander niet nodig heb.)

Valkuilen: Wat moet je echt niet onderschatten of vergeten in deze fase

Wat zijn succesfactoren in deze fase?



Hoofdstuk 1 – De interne voorbereiding

Hier komen vragen aan de orde zoals...

Verkennen

Hoe willen we dat het contractproces er uit komt te zien?

- Realistische planning
- Inschatting positie en belangen van de contractpartner
- Samenstelling team – wie heb je nodig qua kennis en vaardigheden
- Team en wijze waarop eigen organisatie/ achterban wordt betrokken – draagvlak creëren

Valkuilen: Wat moet je echt niet onderschatten of vergeten in deze fase

Wat zijn succesfactoren in deze fase?



Hoofdstuk 2 – Samen ontwerpen

Hier komen vragen aan de orde zoals...

Bouwen

Gezamenlijke ambitie ontwerpen

- Welke ambitie en doelen heeft de wederpartij?
- Welke relatie ambiëren jullie?
- Hoe is de relatie nu? Is er vertrouwen in elkaar?
- Welke *soort* doelen stel je? (kwaliteit, doelmatigheid, gezondheidswinst van patiënt en populatie en werkplezier van medewerkers – quadruple aim*)
- Welke doelen uit de context (regio, landelijke akkoorden, etc) moeten een plek krijgen?
- Hoe gaan we om met doelen die niet SMART zijn, maar wel een gewenste richting aangeven.

* [What is the Quadruple Aim – Four strategies for improving healthcare \(healthstream.com\)](https://www.healthstream.com/what-is-the-quadruple-aim)



Hoofdstuk 2 – Samen ontwerpen

Hier komen vragen aan de orde zoals...

Bouwen

Maatschappelijke waarde toevoegen

- Wat zijn ieders belangen?
- Hoe vind je samen de win-win-win?
- Hoe verdeel je verlies?
- Hoe ga je om met maatschappelijke winst die niet –direct- bij onderhandelpartijen valt?

Joint Fact finding

- Welke data heb je nodig om het goede gesprek te kunnen voeren?
- Hoe zorg je voor gezamenlijke data die voor beide partijen als uitgangspunt kunnen dienen?



Hoofdstuk 2 – Samen ontwerpen

Hier komen vragen aan de orde zoals...

Bouwen

Contracteerproces ontwerpen

- Wat worden de gezamenlijke procesafspraken?
- Wat zijn onze spelregels over houding en gedrag?
- Wat is onze planning, zijn onze escalatieniveau 's en go- no go momenten?
- Zijn er juridische belemmeringen?

Netwerk

- Welke partijen heb je extern nodig/hoe bepaal je welke partijen je bij deze afspraak nodig zijn?
- Wat heb je nodig van andere financiers (andere zorgverzekeraars, zorgkantoren/gemeente)?
- Hoe zorg je voor gelijkgerichtheid overige zorgverzekeraars/zorgkantoren/gemeente?

Valkuilen: Wat moet je echt niet onderschatten of vergeten in deze

fase Wat zijn succesfactoren in deze fase?



Hoofdstuk 3 – De onderhandeling

Hier komen vragen aan de orde zoals...



Concretiseren

Contractsvorm

- Welke manieren zijn er om winst te verdelen?
- Wat spreek je af over het verdelen van tegenvallers/verliezen?
- Welke contractsduur is nodig om successen te halen?
- Welke innovatieve contractmodellen zien we nu en wat zijn de voor- en nadelen?
- Hoe ga je samen om met ingewikkelde keuzes/patstellingen?

Monitoring en evaluatie

- Je hebt SMART – doelen gesteld, of niet? Wat is belangrijk voor de monitoring?
- Hoe en wanneer is het zinvol om te evalueren?
- Wat spreek je in contract af over tussentijdse tegenvallers/meevallers en de verdeling over partijen?



Hoofdstuk 3 – De onderhandeling

Hier komen vragen aan de orde zoals...

Concretis
eren

Vertrouwen en juridisch vastleggen

- Je wilt samen bepaalde doelen halen die je niet bereikt met een standaardafspraken. Welke elementen van de reguliere afspraak moeten op de schop en welke kunnen blijven?
- Hoe maak je heldere afspraken die bijdragen aan vertrouwen, wat is de rol van juristen?
- Welke afspraken over monitoren van de doelen zijn belangrijk en wie heb je daarvoor nodig?
- Wat spreek je in het contract af over (tussen) evaluaties/ Wanneer moet je het contract tussentijds aanpassen?
- Welke elementen zijn goed om vooraf te bespreken over de fase na het contract is afgelopen?

Prikkels

- Hoe stel je vast welke principes/geloof/uitgangspunten gelden tussen partijen over motivatie? (is geld de juiste prikkel of werkplezier of kwaliteit)
- Wat moet je in bekostigingssystematiek veranderen om die doelen te halen (waar zitten onwenselijke (financiële) prikkels die je wilt veranderen?)
- Hoe kan je afwijken van de bestaande bekostigingsmethodiek?

Valkuilen: Wat moet je echt niet onderschatten of vergeten in deze

fase Wat zijn succesfactoren in deze fase?



Hoofdstuk 4 – De lopende afspraak

Hier komen vragen aan de orde zoals...

Waar-
maken

Als het contract in werking gaat, begint het pas.

- Hoe zorg je voor goed relatieonderhoud met contractspartij(en) gedurende de looptijd?
- Waar dien je als persoonlijke stijl rekening mee te houden als je het hebt over relatieonderhoud,
- Hoe houd je ook andere stakeholders aangehaakt?
- Hoe kan je de buitenwereld vertellen over successen en leerpunten?

Wat moet je echt niet onderschatten of vergeten in deze fase

Wat zijn succesfactoren in deze fase?



Hoofdstuk 5 – Samen waarmaken

Hier komen vragen aan de orde zoals.....

Succesvol
worden &
blijven

Evaluatie en samen verder

- Welke evaluatievormen zijn succesvol?
- Waar zien we het vaak misgaan na het aflopen van het contract en wat leren we daar van?
- Hoe zorg je dat je na de contractsduur succesvol blijft?

Wat moet je echt niet onderschatten of vergeten in deze fase

Wat zijn succesfactoren in deze fase?



“De beste manier om te ontdekken of je iemand kunt **vertrouwen**, is hem **vertrouwen**”

Trust/Trustway

