

Programma 19 september

08:15 – 09:00 Inloop met koffie

09:00 – 09:05 Welkom **Marieke Pronk**

09:05 – 10:00 Geen woorden maar daden! Innovatief contracteren in de GGZ – **Paul Broersen (Arkin)**

10:00 – 10:20 Pauze

10:20 – 11:20 Hoe keer je een mammoettanker? - Innovatief contracteren ouderenzorg– **Henk Stoel (Amaris)**

11:20 – 11:40 Pauze

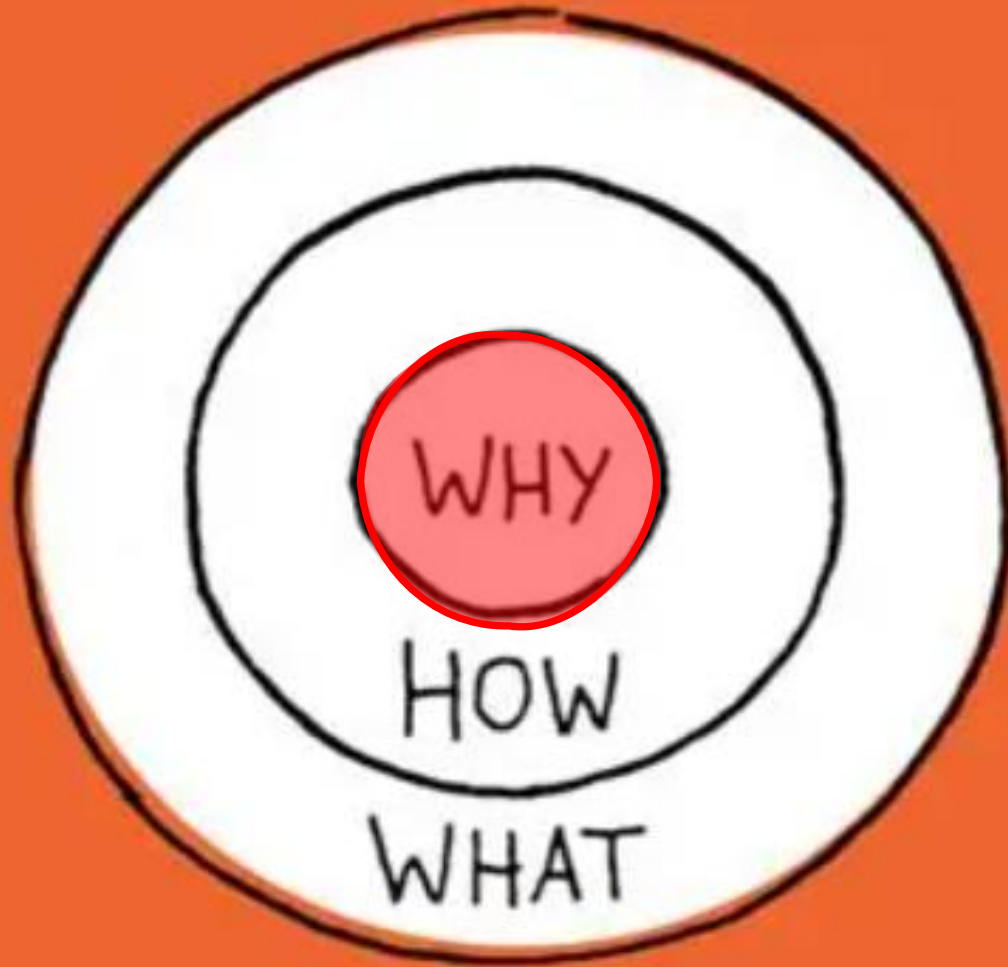
11:40 – 12:40 You'll never walk alone! – Innovatief contracteren in een oncologisch ziekenhuis

Marieke Pronk (AvL) Special guest star: Claire Verweij-Vermolen (Zilveren Kruis)

12:40 – 12:45 Afsluiting **Marieke Pronk**

12:45 – 13:45 Lunch

Masterclass 
Health Contracting
HEALTHCONTRACTING.NL



Het AvL



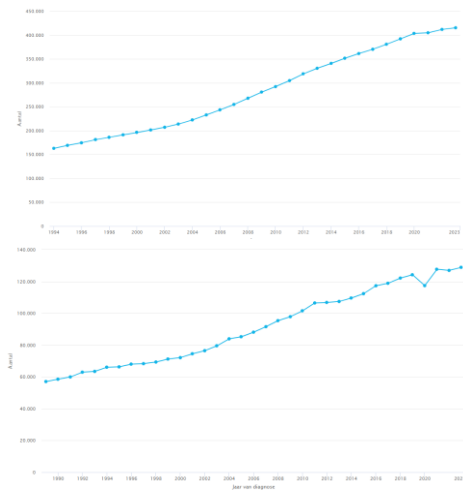
- Gespecialiseerd oncologisch ziekenhuis
- Onderzoek en zorg hand-in-hand
- Baanbrekende ontdekkingen
- Gedreven wetenschappers
- Zeer hoge klantwaardering



Kanker is de nummer 1 doodsoorzaak en de grootste aandeel in kosten in Nederland.

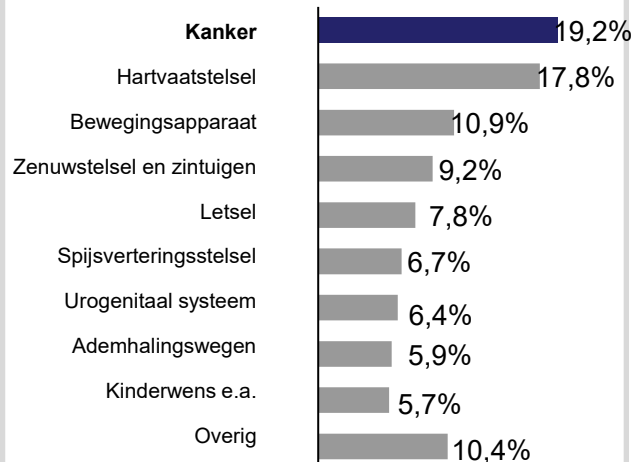
Het aantal mensen dat kanker krijgt neemt jaar op jaar toe

Ontwikkeling 5-jaarsprevalentie (boven) en incidentie (onder) kanker van 1990 in 2023



De kosten voor oncologische zorg zijn hoog, 19,2% van totaal MSZ-kosten

Aandeel MSZ-kosten per doelgroepcluster 2019



1 op de 2

Mensen krijgen kanker

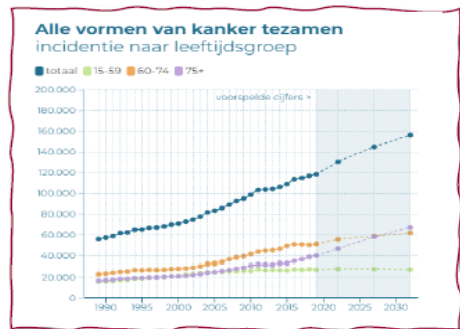


Steeds meer zorg nodig, niet meer personeel

Doordat steeds meer mensen kanker krijgen en leven met kanker, stijgen de uitgaven en worden personeelstekorten onhoudbaar

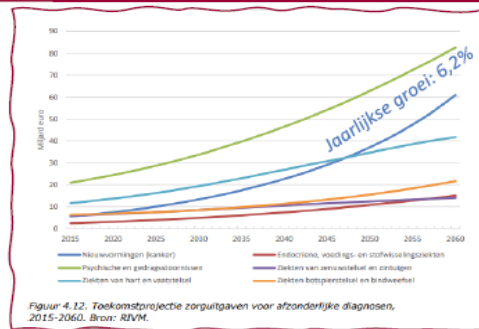
Uitdagingen oncologie

Aantal kankerdiagnoses neemt sterk toe



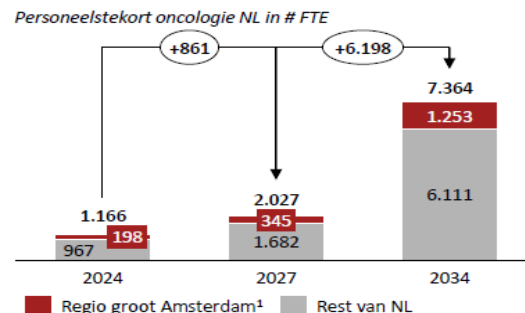
- Kanker heeft een van de **grootste ziekte lasten** in Nederland met impact op patiënten, hun naasten, de maatschappij en de zorg
- Het **aantal kankerdiagnoses neemt de komende jaren fors toe**, m.n. door additionele behandelingen van 75+'ers
- Ook de **overlevingskans stijgt** door verbeteringen in behandelingen, de organisatie van zorg en (eerdere) diagnostiek

Dit leidt tot een stijging in uitgaven (6% p.j.)...



- RIVM prognoses geven aan dat de **zorgkosten voor oncologie de snelst groeiende** categorie zijn
- **Uitgaven aan oncolytica vormen een sterke stijger** en zijn van 25% naar 80% (€2 mrd) van totale uitgaven intramurale geneesmiddelen gestegen (2012-2022)

...en tot onhoudbare personeelstekorten



- Het **personeelstekort in de oncologie loopt komende jaren hard op** en stijgt naar verwachting met **>6.000 FTE** in 2034
- Binnen de regio groot Amsterdam¹ is het huidige personeelstekort **198 FTE** en verwachte personeelstekort in **2027 is 345 FTE**



HOUSTON, WE HAVE A PROBLEM



IZA ----- 0 % groei

Bomen groeien niet tot in de hemel.

Maar de patiënten
hebben zorg nodig

Welke condities zijn goed verzorgd?

Bewandelen we de goede weg samen?
Zit er verdieping in de samenwerking?
Monitoren we de samenwerking?

-
-

Cijfer

Is de samenwerking goed georganiseerd?
Is er sprake van daadkracht en draagvlak?
Komen we afspraken na?

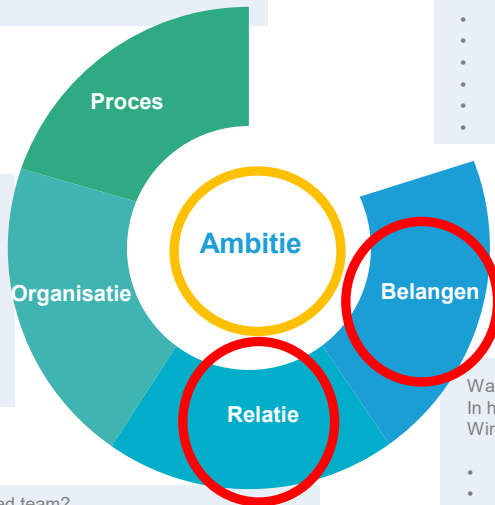
-
-
-
-

Cijfer

Hebben we goed team?
Bespreken we de onderlinge relaties?
Geven we elkaar feedback?

Cijfer

-
-
-
-
-



Quick
scan



Welke condities

behoeven serieuze aandacht?

Hebben we een echt gedeelde ambitie?
In hoeverre zijn we het hierover eens?
Gaan we er echt voor?

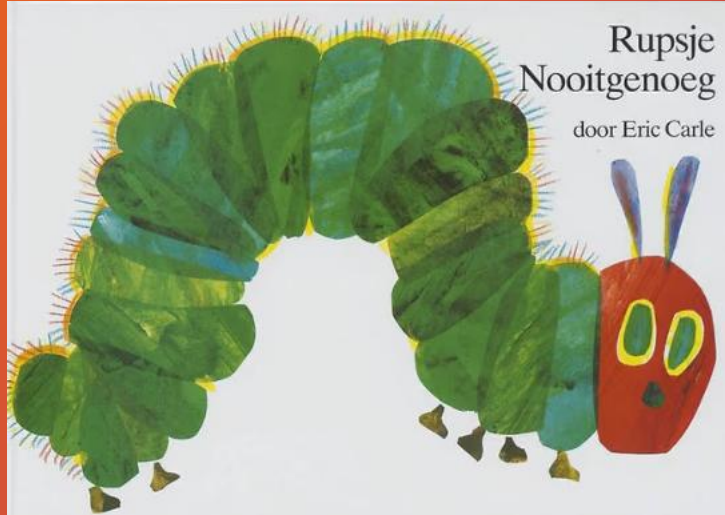
-
-
-
-
-

Cijfer

Wat zijn de eigen motieven en belangen van de partners?
In hoeverre zijn deze besproken en inzichtelijk?
Win-win? Doen we recht aan de verschillen?

-
-
-
-
-

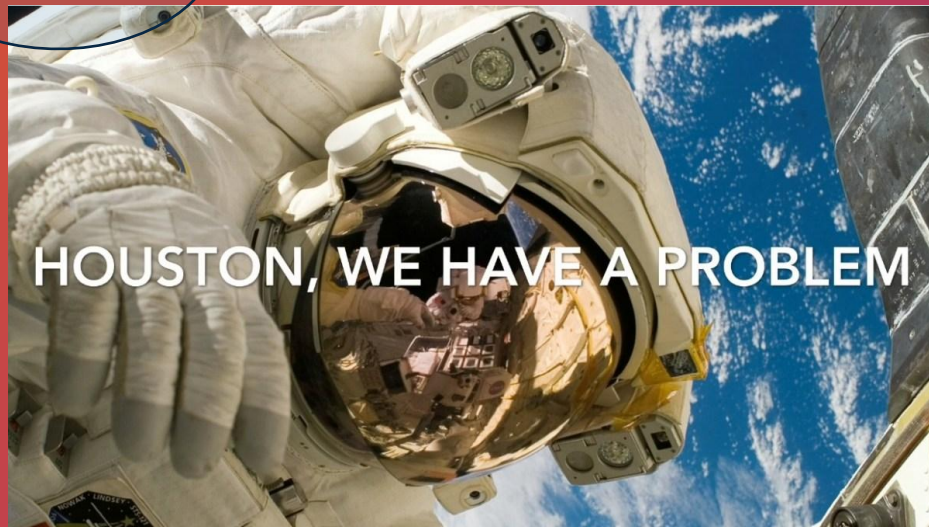
Cijfer

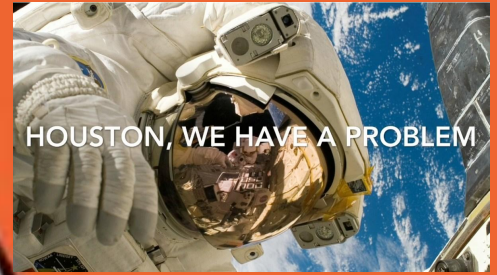
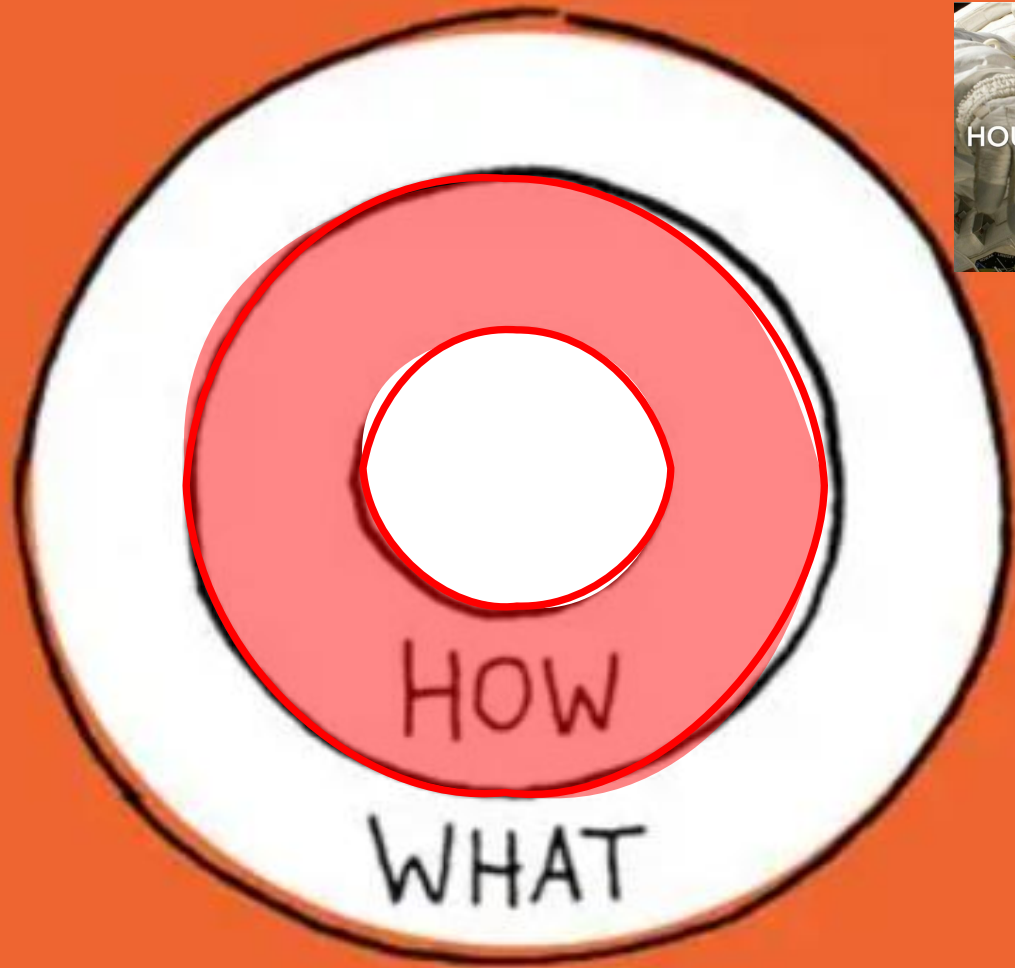


Er moet er toch gewoon meer geld
bij?

Dan regelen wij de rest....

Wat gebeurt er nou
precies?





HOUSTON, WE HAVE A PROBLEM

2022- 2023 common eye traject – vanuit een gezamenlijke ambitie samenwerken



1.1 Ambitie van de samenwerking

Ambitie

Het Antoni van Leeuwenhoek ziekenhuis (AvL) en Zilveren Kruis (ZK) willen de komende 5 jaar samen werken aan:

"Een continue verbetering van de kwaliteit, betaalbaarheid en toegankelijkheid van de oncologische zorg in Nederland"

Pijlers

Een strategisch partnerschap biedt beide partners focus, rust en ruimte. De pijlers van het strategisch partnerschap zijn:

- i. De best mogelijke oncologische **zorg** leveren aan mensen met kanker in de regio groot Amsterdam en breder in Nederland
- ii. Samen werken aan het mogelijk maken van de **transformatie** van zorg in de regio, met passende oncologische zorg als leidend motief
- iii. Samen investeren in **innovatie** van oncologische zorg (zowel op passende zorg *en* op kwaliteit). Innovatie stimuleren door passende vormen van bekostiging, contractering en financiering in te zetten.
- iv. Samen inzetten op **doelmatig** werken, waardoor de groei van de oncologische zorgvraag deels wordt opgevangen en ruimte voor innovatie ontstaat.
- v. Samen **leren** van geslaagde en gefaalde innovaties, met als doel zelf te blijven innoveren en het opschalen van innovatie richting andere oncologische centra en andere regio's in Nederland

Scope

De samenwerking richt zich voor een belangrijk deel op de patiënten van het AvL in de groot-Amsterdamse regio. Maar gegeven het bijzondere profiel van het AvL landelijk, zowel op zorg als in onderzoek, beogen de partijen met het innovatieve contract en de gezamenlijke doelstellingen ook een **vliegwieleffect** voor de oncologische zorg in het hele land. Zo geeft de samenwerking een belangrijke impuls aan innovatie van passende oncologische zorg, zowel regionaal als in heel Nederland.



Samen voor de beste zorg 2023-2024



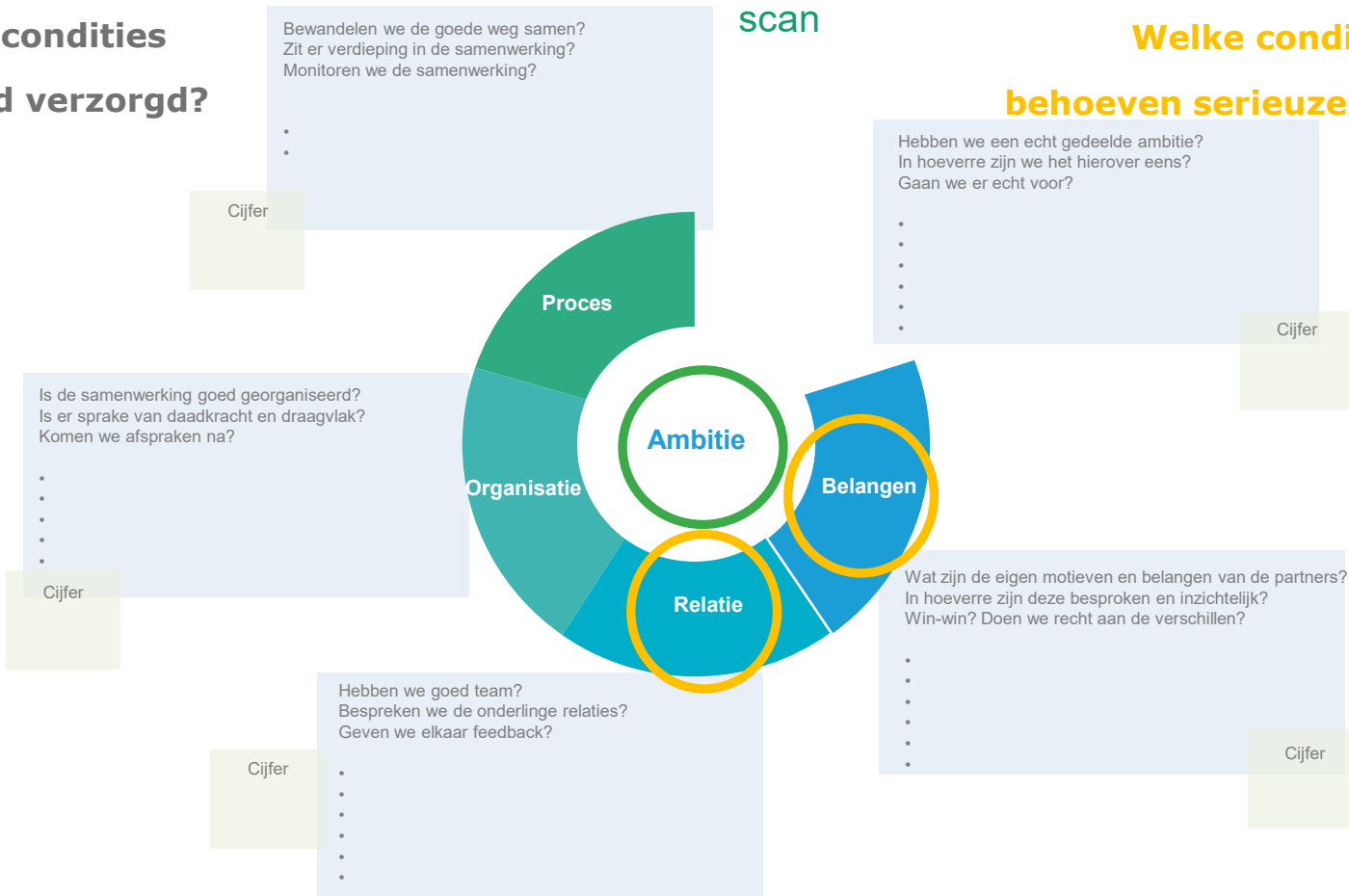
Welke condities zijn goed verzorgd?

Quick scan

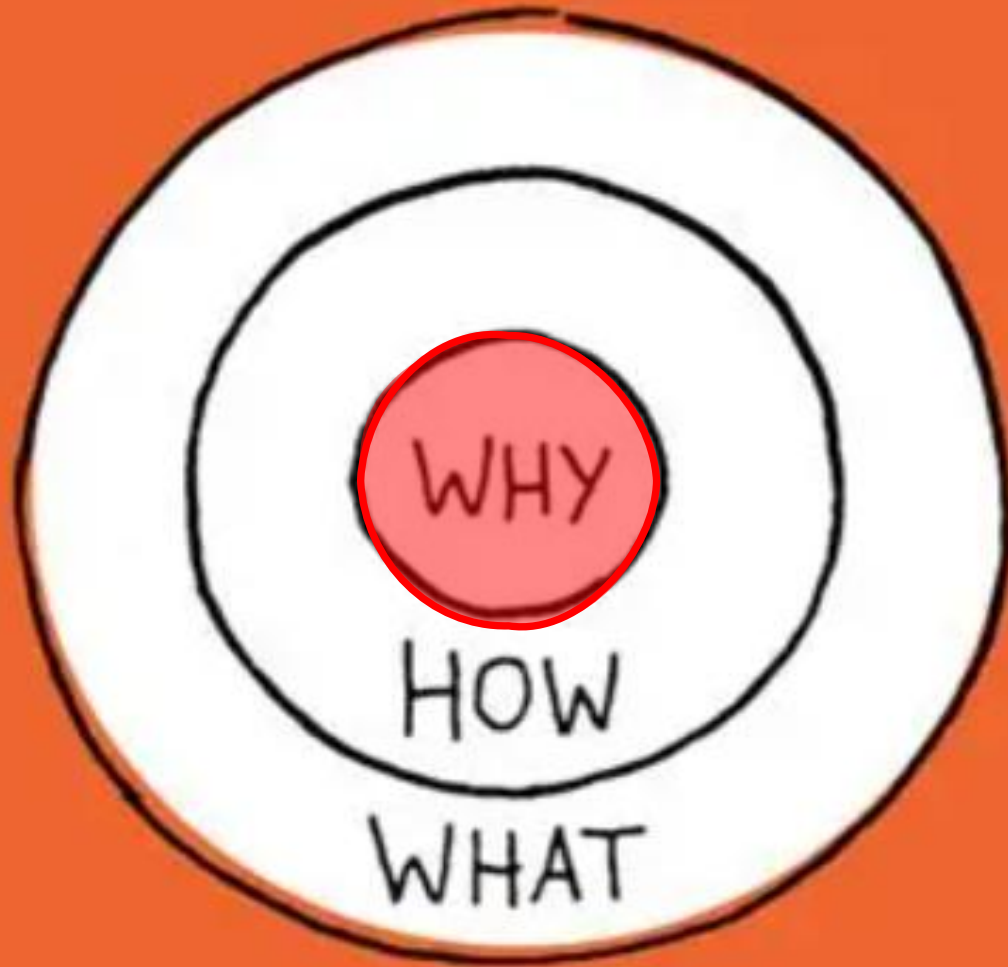


Welke condities

behoeven serieuze aandacht?



April 2024

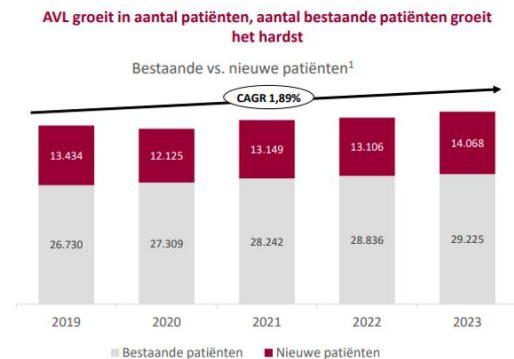


2024: Why innovatief contract?

- Aantal patiënten blijft stijgen, maar omzet daalt fors

Patiënten aantal in AVL blijft groeien

Aantal bestaande patiënten groeit het hardst

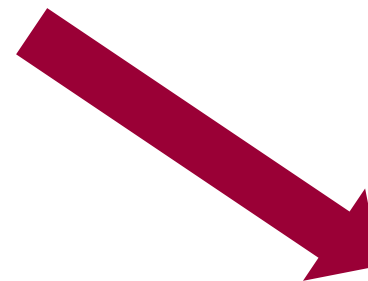


- In de afgelopen 5 jaar is het aantal patiënten toegenomen met 7,8%.
- Overall is de groep bestaande patiënten binnen het AVL gegroeid met 9,3% t.o.v. 8,0% landelijke 10-jaars prevalentie²
- Het aantal nieuwe patiënten is gegroeid met 4,7% tov 3,8% landelijke incidentie²

Bron 1: Interne cijfers; nieuwe patiënt indien in afgelopen 3 jaar geen subtraject bekend bij AVL, incl 2nd opinions
Bron 2: NKR-cijfers IKNL 2024; prevalentie 10j

Dit wordt grotendeels verklaard door het toenemende chronische karakter van de oncologische zorg

- Onze behandeluitkomsten en overlevingskans worden jaar op jaar beter en de kwaliteit van leven neemt toe
- Hierdoor blijven onze bestaande patiënten langer in leven en ontvangen chronische zorg met een relatief zware zorgvraag en groeit het aantal chronische patiënten
- Ook blijft het aantal nieuwe patiënten groeien; deels te verklaren door groei incidentie, en deels door aanzuigkracht expertisecentrum



Omzet daalt, miljoenen omzet verlies bij huidige contractsvorm



Conclusie: van 15 keer bestralen naar 5 keer bestralen

Zorgpad “Mammatumoren radiotherapie minder bestralen”

Wat is het?

- Bestraling is een gangbare aanpak van Mamma tumoren.
- Door innovaties is het mogelijk geworden om tumoren nauwkeuriger te bestralen, wat heeft geleid tot een verschuiving van 15 naar slechts 5 behandelsessies.
- Hierdoor hoeven patiënten slechts 1 week naar het ziekenhuis te komen in plaats van 3 weken.
- Financieel leidt dit ertoe dat patiënten in een lichtere DBC terecht komen wat leidt tot een daling van de omzet.

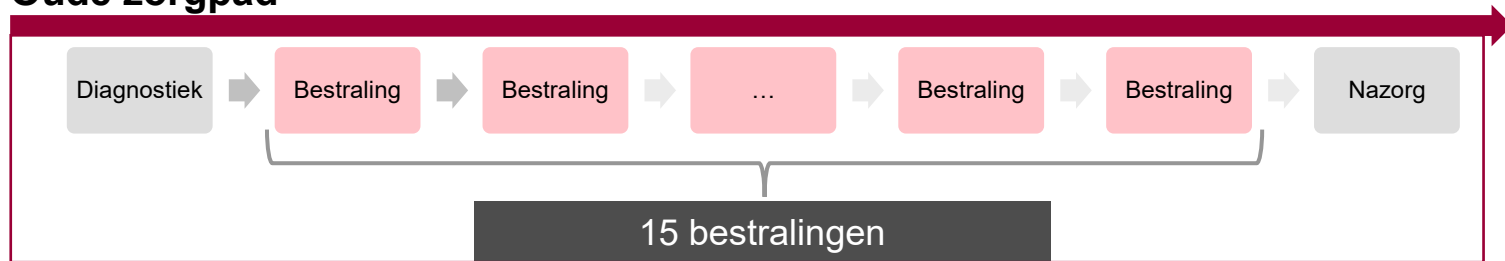
Wat levert het op?

- Effect op patiënt**
 - De patiënt hoeft slechts 1 week naar het ziekenhuis in plaats van 3 weken.
 - Minder ingrijpend voor de patiënt en de omgeving.
- Effect op kwaliteit**
 - Hogere dosering is net zo effectief.
 - Geen verschil in bijwerkingen maar enkel de duur is korter.
- Effect op zorgkosten**
 - De omzet daalt 11% van 2019 naar 2023 (exclusief prijseffect).
 - Hiervan komt X M per jaar door het inzetten van lichtere behandeling.
- Effect op personeel**
 - Laboranten zijn momenteel de grootste bottleneck en er wordt ~1.5FTE vrijgespeeld door de verschuiving.
 - Door de wachtlijsten worden er nieuwe patiënten ingepland waardoor het druk blijft voor laboranten.
- Effect op volume**
 - De volumes schommelen sterk door een na effect van Covid.
 - Er zijn initiatieven, zoals shared decision making, om de volumes minder sterk te laten stijgen, maar dit staat onder druk door de volumenormen.

Verschuiving naar goedkoper zorgpad

80% van de patiënten op het nieuwe zorgpad

Oude zorgpad



Nieuwe zorgpad

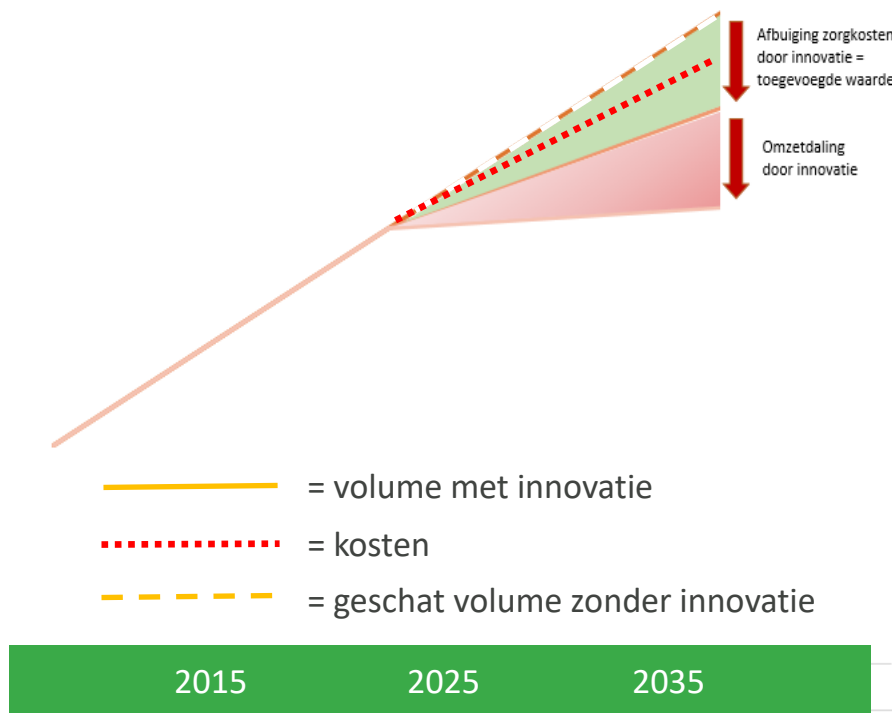


Overzicht omzetsdaling van onderzochte zorgpaden

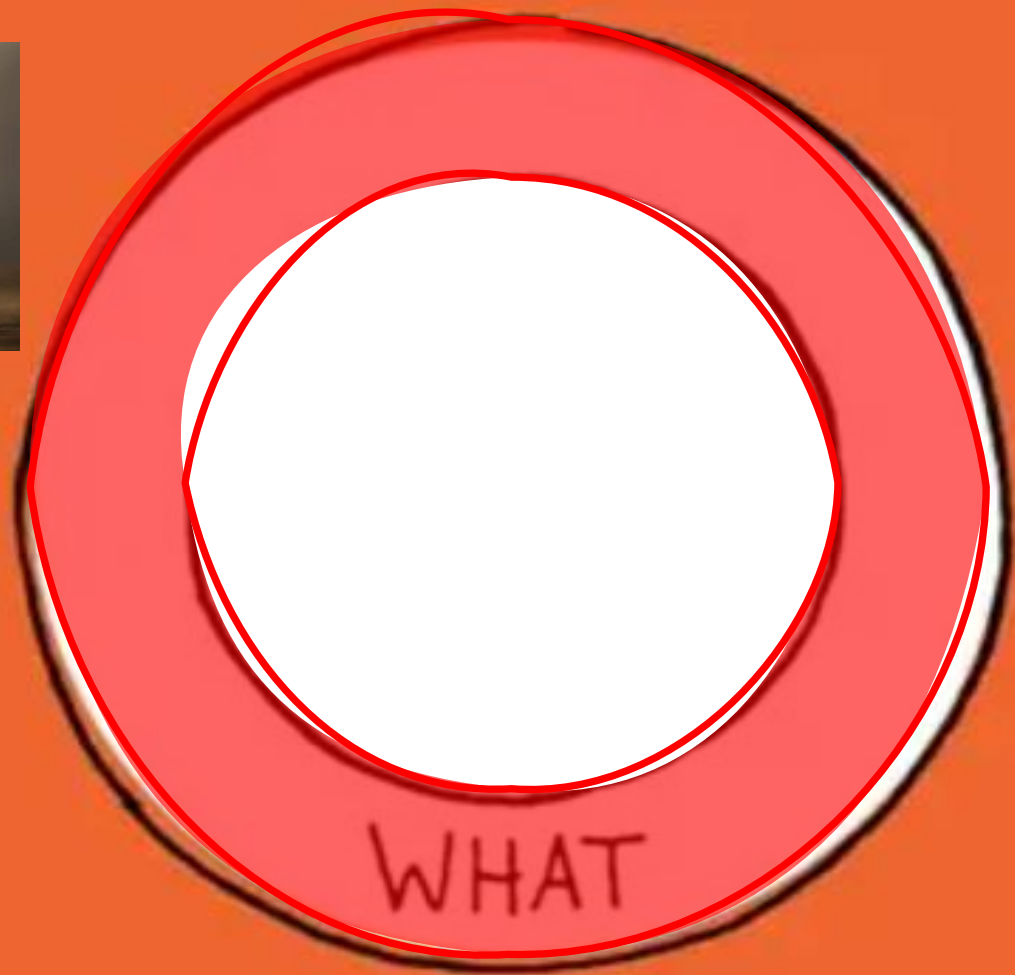
Samenvatting van onderzoek naar zorgpaden binnen het AVL

Zorgpad	Toelichting	Omzet p.j. ¹	Impact p.j. ¹
1 Mammatumoren radiotherapie minder bestralen	Van 15 keer bestralen naar 5 keer bestralen		
2 Prostaatkanker van operatie naar bestralen	Uitkomsten van operatie beter voorspellen		
3 Prostaatkanker expertiseadvies	Expertiserol voor perifere ziekenhuizen		
4 Rectum 'wait and see' beleid	Meer controle, minder behandelen (opereren)		
5 Melanomen neoadjuvante immunotherapie	Minder operaties door inzet immunotherapie		
6 KNO commando operaties ⁴	Grote operatie voor betere uitkomsten		
7 Prostaatkanker MR Linac ⁴	Inzet bestraling met complexe MRI		
8 Doelmatig voorschrijven Dure Geneesmiddelen ⁴	Efficiëntere voorschrijven van DGM		
Totaal acht zorgpaden			EUR 14.5M

AvL innoveert en transformeert over de volle breedte van het ziekenhuis..



- Het doel is om meer patiënten te behandelen met gelijkblijvende middelen.
- Door passende zorg en (digitale innovatie) buigen we verdere zorgkostenstijging af.
- Hiermee zetten we in op de 0- lijn van het IZA.
- Dilemma's:
- Transformatie over volle breedte nodig – zowel in zorgpad als in digitalisering-, de verschillende veranderende effecten voorspellen en tijdig passende bekostiging laten aansluiten blijft moeilijk vraagstuk.
- Inzicht en grip krijgen op veranderende pallet zeer complex.
- Risico: Omzetzaling door ingezette innovatie: terwijl zorgkwaliteit verbetert, dalen kosten en tijdsinzet niet evenredig waardoor doel meer patiënten in gevaar komt.



Innovatief waardegedreven contract mix tussen productie en KPI's



- Gelijkere risicoverdeling tussen ZK en het AVL:
 - Bij overschrijding van het omzetplafond van het lopende contractjaar loopt het AVL een risico in jaar t-0.
 - In jaar t+1 wordt de overschrijding van het voorgaande jaar aan het innovatiebudget toegevoegd. Op dat moment verplaatst het risico zich naar ZK.

1. Het totale kader is inclusief NVZ-indexatie voor het betreffende jaar.
2. Eventuele overproductie van het omzetplafond wordt opgevangen binnen het totale kader.

Relationele inkoop – tekenmoment innovatief contract



- Heldere taken, rollen en verantwoordelijkheden op alle niveaus bij beide organisaties
- Procesafspraken over de samenwerking, bijvoorbeeld:
 - 2- wekelijkse overleggen
 - Maandelijks (zorg) inhoudelijk overleg
 - 2x per jaar een bestuurlijk overleg
- Innovatie en transformatie “rolling” agenda
- Afspraken hoe we met elkaar omgaan



Welke condities zijn goed verzorgd?

Bewandelen we de goede weg samen?
Zit er verdieping in de samenwerking?
Monitoren we de samenwerking?

-
-

Cijfer

Is de samenwerking goed georganiseerd?
Is er sprake van daadkracht en draagvlak?
Komen we afspraken na?

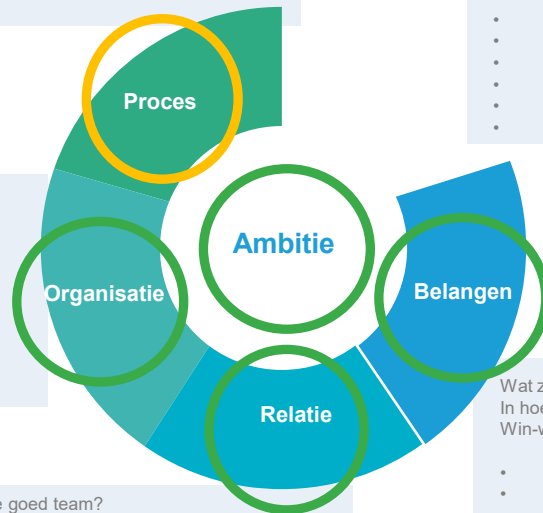
-
-
-
-

Cijfer

Hebben we goed team?
Bespreken we de onderlinge relaties?
Geven we elkaar feedback?

Cijfer

-
-
-
-
-



Quick
scan



Welke condities

behoeven serieuze aandacht?

Hebben we een echt gedeelde ambitie?
In hoeverre zijn we het hierover eens?
Gaan we er echt voor?

-
-
-
-
-

Cijfer

Wat zijn de eigen motieven en belangen van de partners?
In hoeverre zijn deze besproken en inzichtelijk?
Win-win? Doen we recht aan de verschillen?

-
-
-
-
-

Cijfer

Take away:

- Geef de **relatie voorrang** op alle lagen van de organisatie
- Maak deze relationele afspraken **onderdeel van het contract**
- **Luister** echt naar elkaars problemen en belangen
- Respecteer interne onmogelijkheden – **wat kan wel?**
- Wees **eerlijk en transparant** – ook intern
- Formuleer een **scherpe ambitie**
- **Onderzoek het probleem** grondig
- Ga niet te snel naar de oplossing in bekostiging...**wat gaan we oplossen?**
- Neem **interne organisatie** mee en spreek ze tegen en aan
- Bij **personele wisselingen**: terug om tafel.
- Zet een **strak proces** neer
- Zet **monitoring** op de gemaakte afspraken
- En denk na over wat er gebeurt als het allemaal lukt...**2028**
- **Sla niet door** bij de KPI's -> wat is het doel?
- **Neem de tijd...veel tijd**

