

Geen woorden maar daden!

Innovatief contracteren in de GGZ

19 september
09:05 – 10:00



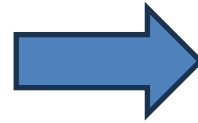
Paul Broersen
Arkin

Kom je met een meerjarenovereenkomst van links naar recht?

Jullie delen
dictaten uit waar
ik alleen bij het
kruisje kan
tekenen



Jullie proberen
ons vanuit kartels,
zorgmakelaars en
fusieorganisaties
schaakmat te
zetten



Agenda

- Waarom meerjarenovereenkomst
- 2 praktijk voorbeelden
- modellen langs wat goed en wat niet goed
- Take away



Algemeen: Waarom een meerjarenovereenkomst?



Algemeen: Waarom een meerjarenovereenkomst?

Voordeel	Nadeel
Stabiliteit en continuïteit	Dekkingverschil bij externe omstandigheden
Minder administratieve lasten	Extra stuurgroepen en projectleiders
Betere strategische planning	Beperking onderhandelingskracht bij langere looptijd
Stimulans voor innovatie	Minder flexibiliteit strategische keuzes (aanbieder of financier)
Minder marktgedreven competitie	Overschatting vermogen om zorgvraag te veranderen
Verbetering van de relatie	Verwachtingen lopen uit elkaar
Kwaliteitsbevordering	Interne druk op innovatie en investeringen
Beheersing van kosten	Onzekerheid over toekomstige beleidswijzigingen
Ruimte voor langetermijn zorgtransformatie kan marketing / interne discussies helpen	Risico mismatch veranderende zorgvraag of zorgaanbod

Casus 1: Verzekeraar 1

Achtergrond:

- Verzekeraar heeft groot marktaandeel bij aanbieder
- Aanbieder heeft groot gebied van verzekeraar
- Team zit al lang bij elkaar en er is een behoorlijke mate van vertrouwen
- 2 jaar voorbereidingen met een groot aandeel zorginhoudelijke versnellingen, financiële stuk dekkend met risico verevening aan beide kanten

Doelstellingen in bestuurlijk overleg beklonken:

- Beleidsrijk (ipv beleidsarm)
- Sterke ambities afspreken (regeldruk, klinische logistiek, ehealth investeringen, wachtlijsten etc) die in aparte deelprojecten werden geplaatst
- Inclusief een financiële afspraak, met indexaties en risico vereveningen
- Opgenomen gemiddelde prijzen met bandbreedtes
- Indeling op (doel)groepen
- Regionale aanpak



Casus 1: Verzekeraar 1

Net voor ondertekening

- Aanzienlijke verandering te contracteren pakket
- Afspraak gesegmenteerd: aantal onderdelen als PxQ, de rest een totaal kader

Na ondertekening

- Vrijwel gehele team veranderd, nieuwe mensen meenemen lastig (1 persoon bleef)
- Covid kwam, fysieke bijeenkomsten lastig
- Elke ambitie (administratieve lasten, outreachende zorg, HT etc) kregen eigen projectleiders met eigen tempo. Stuurgroep zou het bestuurlijk overleg worden
- Financiële afspraak hoger, mede door segmentering afspraak (de PxQ onderdelen er weer in)
- Projectleiders van verschillende stuurgroepen liepen uit elkaar

Gevolg

- Relatie slechter



Casus 1: Verzekeraar 1



In 2 tallen (andere dan net)

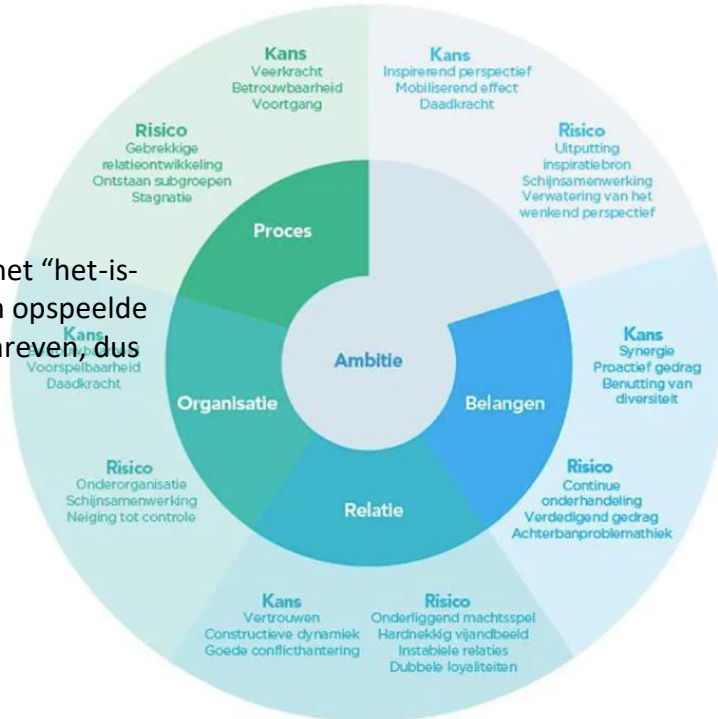
- Proces
- Organisatie
- Relatie
- Belangen



Casus 1: Verzekeraar 1



- Proces
 - Vooraf goed, daarna minder
- Organisatie
 - Bestuurlijk overleg is geen stuurgroep
- Relatie
 - Was weg vanwege nieuwe groep.
- Belangen
 - Financieel belang was diffuus, ook omdat het "het-is-de-schuld-van-mijn-voorganger" syndroom opspeelde
 - Alle doelstellingen werden in het IZA geschreven, dus



Het gaat niet om de beste keus maken. Het gaat om het maken van een keus en er dan het beste van maken.

OM
DENKEN



Casus 2: Verzekeraar 2

Achtergrond:

- Verzekeraar is relatief groot bij aanbieder (ongeveer 10%)
- Aanbieder heeft groot gebied van verzekeraar

Waarom een MJO?

- Zorgvraag explodeerde in een jaar, waardoor dispuut van ruim 10% ontstond
- Inkoper kreeg dit intern niet weggezet, aanzienlijk conflict lag op de loer
- Daarom een meerjarenovereenkomst (4 jaar) afgesloten, 2 jaar verleden 2 jaar toekomst, daardoor pieken uit de zorgvraag gehaald

Gevolg

- Goede relatie beide kanten op
- Veel contact op bestuurlijk niveau gekregen
- Nieuwe projecten met elkaar gestart (administratieve lastenverlichting)



Casus 2: Verzekeraar 2



- I. Probleem & doelstelling bepalen
- II. Verzamel en meet de 'feiten'
- III. Bepaal de grond-oorzaken van het probleem
- IV. Genereer oplossingen voor het probleem
- V. Uitvoeren oplossingen
- VI. Controleer of de oplossingen werken.



Casus 2: Verzekeraar 2

*Een relatie is met
z'n tweeën een
probleem oplossen
die je in je eentje
niet hebt*

wat
hebben
we nou
geleerd?



Ander model voor evaluatie: De vijf elementen van Knoster (1991)



What suits one customer might not suit the next



Er is geen standaard aanpak voor een organisatie, bepaal de aanpak zelf!



Take away

- **Houd oog op het doel: in de aanloop is soms “niet poetsen maar lullen”**: noodzakelijk om samen met je partner een gedeelde ervaring / common ground te hebben
- **Een goede aanpak betekent niet altijd een goed resultaat, en dus: een slechte aanpak betekent niet altijd een slecht resultaat. Er is altijd hoop**
- **Meerjaren overeenkomsten zijn net als een berg beklimmen met het tekenmoment als top, maar ook, de meeste slachtoffers vallen bij de afdaling.**

