

# ZORGCONTRACTERING & ZORGVERSCHUIVING

Ziekenhuiszorg verschuift naar de 1e/1,5 lijn en naar de patiënt thuis. Hoe realiseert u dat in praktijk? En wat spreekt u dan, en wanneer meerjarig, af met verzekeraars?



Roland Eising  
Zilveren Kruis

Ronald van Breugel  
VGZ

Godfried van Leeuwen  
MC Haaglanden

Paul Habets  
Medrie

Igor Tulevski  
Cardiologie Centra  
Nederland  
(onder voorbehoud)

Sebastiaan Blok  
Cardiologie Centra  
Nederland



Pascale Voermans  
SGE  
*Als dagvoorzitter*

Jeroen van Ginneken  
Buurtzorg Nederland

Tjakske de Jong  
Mediq

Geert de Kousemaeker  
Fluent

Bart Smit  
ROH Midden Holland

**Ziekenhuizen staan aan de vooravond van grote veranderingen!  
Welke toekomstgerichte afspraken met zorgverzekeraars maakt u?  
Verdiep u in:**

- Zilveren Kruis & VGZ: Visie, praktijkervaringen en werkwijze
- Meerjaren contracten: kansen & risico's
- Hoe realiseert u in praktijk én welke afspraken, en wanneer meerjarig, maakt u met verzekeraars bij:
  - ✓ Zorgverschuiving naar de 1e/1,5 lijn
  - ✓ Zorgverschuiving naar de patiënt thuis en inzet van digitale zorg
- Wat willen huisartsen om zorgverschuiving te realiseren?
- Welke organisatie kan de zorgverschuiving uit het ziekenhuis het beste oppakken?

**Uw resultaat:  
Een toekomst-  
gericht,  
kwalitatief én  
financieel sterk  
zorgaanbod!**

## DONDERDAG 8 FEBRUARI 2018

9.00 Ontvangst & registratie

9.30 Opening door de dagvoorzitter Pascale Voermans, Voorzitter Raad van Bestuur SGE

### ZILVEREN KRUIS EN VGZ: AMBITIE, WERKWIJZE EN PRAKTIJKERVARING

9.40 Visie op betaalbare zorg en de impact daarvan op het ziekenhuis, de regio en het zorglandschap

- Wat is de ambitie van Zilveren Kruis en hoe vertaalt die zich naar de contractering?
- Welke mogelijkheden zijn er om meer uniformiteit af te spreken met andere verzekeraars en om meer af te stemmen met wetenschappelijke verenigingen?
- Hoe ontwikkelt Zilveren Kruis met een ziekenhuis een gemeenschappelijke visie op het zorgaanbod en hoe vertalen ze deze naar (meerjaren)contracten?
- Hoe worden doelstellingen inhoudelijk onderbouwd bij:
  - ✓ Volumedemping/demping volumestijging
  - ✓ Prijs
  - ✓ Doelmatigheid, shared decision making, 'Beter niet doen lijst'
  - ✓ Zorgverschuiving naar huisarts. Welke benchmark informatie heeft Zilveren Kruis om het verwijsgedrag van huisartsen in regio's te analyseren en om op basis daarvan zorgverschuivingsdoelstellingen te maken
  - ✓ Zorgverschuiving naar de patiënt thuis, wat is nu in praktijk mogelijk en waar liggen kansen voor verbetering?
  - ✓ (Afbouw) ziekenhuiscapaciteit.
- Welke financiële afspraken worden er gemaakt in de contractering ten behoeve van de transitie?:
  - ✓ Hoe gaat Zilveren Kruis om met afspraken over vaste en variabele kosten? En hoe flexibel zijn deze afspraken rekening houdend met economische groei, cao e.d.?
- Wat is de impact van een meerjarencontracten met een ziekenhuis op het zorgaanbod van het ziekenhuis, de zorgaanbieders in de regio en het zorglandschap?

**Roland Eising Senior manager Inkoop Zilveren Kruis**

10.20 Zinnige zorg: hoe deze te realiseren via proeftuinen, goodpractises en alliantieziekenhuizen?

- Hoe ontstaan leertuinen en alliantie ziekenhuizen (+GGZ instellingen) en wat houdt dat precies in?
- Wat is het doel van de alliantie, voor VGZ en voor het ziekenhuis?
- Wat is de missie van de alliantie ziekenhuizen?
- Hoe worden de resultaten uit de proeftuinen en good practises gebruikt voor (meerjaren) contracten met alliantie ziekenhuizen?
- Hoe worden doelstellingen inhoudelijk onderbouwd bij:
  - ✓ Volumedemping
  - ✓ Prijs
  - ✓ Doelmatigheid, shared decision making,
  - ✓ Zorgverschuiving naar huisarts. Welke benchmark informatie heeft VGZ om het verwijsgedrag van huisartsen in regio's te analyseren en om op basis daarvan zorgverschuivingsdoelstellingen te maken
  - ✓ Zorgverschuiving naar de patiënt thuis, wat is nu in praktijk mogelijk?
  - ✓ (Afbouw) ziekenhuiscapaciteit.
- Welke financiële afspraken worden dan gemaakt in de contractering?:
  - ✓ Hoe gaat VGZ om met afspraken over vaste en variabele kosten? En hoe flexibel zijn deze afspraken rekening houdend met economische groei, cao e.d.?
- Wat is de impact van een meerjarencontracten met een ziekenhuis op het zorgaanbod van het ziekenhuis, de zorgaanbieders in de regio en het zorglandschap?

**Ronald van Breugel, Strategisch Innovatie manager VGZ**

11.00 Pauze

### MEERJAREN CONTRACTEN: KANSEN & RISICO'S

11.30 Meerjaren contracten: Kansen, mogelijkheden, risico's en 'gedragsverandering'

- Wat maakt een ziekenhuis tot een geschikte partner voor meerjarencontracten?
- Wat maakt een verzekeraar tot een geschikte partner voor meerjarencontracten?
- Wat is essentieel bij het maken van meerjaren afspraken?
- Wat zijn de kansen mogelijkheden maar ook voorwaarden & risico's aan meerjaren contracten voor ziekenhuizen?
- Wat zijn kansen mogelijkheden maar ook risico's voor verzekeraars bij meerjaren contracten?
- Meerjaren afspraken wat zijn de aspecten om rekening mee te houden:
  - ✓ Wet en regelgeving wijzigingen
  - ✓ Beïnvloedbaarheid van de kosten
  - ✓ Verschillende scenario's
  - ✓ Zin of waanzin van substitutie
  - ✓ Flexibiliteit van de afspraken, noodrem
  - ✓ Draagvlak en draagkracht
- Wat is de impact van meerjaren contracten van andere zorgaanbieders in de regio op uw positie?
- Wat is de impact van meerjaren contracten op uw interne sturing en afspraken met andere verzekeraars?
- Wat is de impact van meerjaren contracten op uw zorgprofiel en ziekenhuiscapaciteit (gebouw, technologie en medewerkers)?

**Geert de Kousemaeker, directeur Fluent**

12.15 Lunch

DONDERDAG 8 FEBRUARI 2018

13.15

PRAKTIJK  
CASE

## ZORGVERSCHUIVING NAAR DE HUISARTS HOE DOET U DAT EN HOE CONTRACTEERT U DAT?

**MC Haaglanden: zorgverschuiving in de Haagse regio naar de huisarts. Hoe organiseert u dat als ziekenhuis en wat spreekt u, en wanneer meerjarig, af met verzekeraars?**

- Hoe zijn de zorgaanbieders en zorgverzekeraars in de Haagse regio tot een gezamenlijke visie op zorgverschuiving naar de 1e lijn gekomen?
- Op basis van welke informatie, en onderbouwing, is gekozen voor om welke ziekenhuiszorg en in welke mate te verschuiven naar de 1e lijn?
- Wat is in praktijk nodig om de verschuiving van die ziekenhuiszorg te organiseren en te realiseren?
- Welke inhoudelijke en financiële afspraken zijn over de zorgverschuiving, en wanneer meerjarig, gemaakt met de zorgverzekeraars?
- Welke impact hebben deze afspraken op de verdere contractering van de ziekenhuiszorg?
- Is er door de zorgverschuiving sprake van:
  - ✓ (afbouw) ziekenhuis capaciteit?
  - ✓ (meerjarige) afspraken over vaste en variabele kosten?
  - ✓ Hoe flexibel zijn deze afspraken rekening houdend met bijvoorbeeld de cao en economische groei?
- Welke impact hebben deze afspraken om zorg ook te verschuiven naar de patiënt thuis en er voor te kiezen om bepaalde zorg als ziekenhuis niet meer te verlenen?
- Wat is de impact op het profiel van MC Haaglanden

**Godfried van Leeuwen, manager Sales MC Haaglanden**

## WAT WILLEN HUISARTSEN?

14.00

PRAKTIJK  
CASE

**Hoe kunnen huisartsen en ziekenhuis invulling geven aan 'zinnige, doelmatige en goede zorg'?**

**Een voorbeeld uit de regio Hardenberg**

- Waarom willen huisartsen dat samen met het ziekenhuis en zorgverzekeraars?
- Hoe wordt de samenwerking in praktijk vormgegeven?
- Wat zijn de randvoorwaarden van de samenwerking om zorgverschuiving van de ziekenhuizen naar de huisartsen mogelijk te maken?
- Willen patiënten wel naar de huisarts in plaats van naar de medisch specialist?

**Paul Habets, huisarts en regio directeur Hardenberg Medrie**

14.45

**Pauze**

## WELKE ORGANISATIE KAN DE ZORGVERSCHUIVING UIT HET ZIEKENHUIS HET BESTE OPPAKKEN?

15.15

PANEL  
DISCUSSIE

**Huisarts of thuiszorg: welke organisaties zijn het meest geschikt om de zorg die nu nog in het ziekenhuis wordt geleverd over te nemen?**

- Welke organisaties zijn het meest geschikt om de zorg die nu nog in het ziekenhuis wordt geleverd over te nemen?

**Bart Smit, programmamanager Gedeelde Zorg ROH MiddenHolland, Jeroen van Ginneken Buurtzorg Nederland, Tjakske de Jonge, Key Accountmanager Ziekenhuis Transmurale Zorg Mediq**

**Paneldiscussie onder leiding van de dagvoorzitter**

## ZORGVERSCHUIVING NAAR PATIËNT THUIS EN DIGITALE ZORG HOE DOET U DAT EN HOE CONTRACTEERT U DAT?

15.45

PRAKTIJK  
CASE

**Hartwacht: de cardioloog op de smartphone van de patiënt voorkomt consult in het ziekenhuis. Hoe werkt het?**

**Hoe contracteren**

- Hoe werkt hartwacht? Hoe ervaren patiënten hartwacht en hoe ervaren cardiologen en de andere zorgprofessionals hartwacht?
- Wat mag van de NZA na 1-1-18 gecontracteerd worden en wat zou de ideale situatie zijn?
- Hoe kunnen andere ziekenhuizen en zbc's hartwacht inzetten en daarmee hun e-health aanbod snel verstevigen?
- Welke ambitie heeft hartwacht bij de ondersteuning van de 1e lijn?

**Igor Tulevski, cardioloog en oprichter CCN (onder voorbehoud) & Sebastiaan Blok, innovatiemanager CCN**

16.30

**Afsluiting en borrel**

## ENKELE REACTIES OP EERDERE BIJENKOMSTEN

Meer reacties op [www.meizb.nl](http://www.meizb.nl)

### DOKTERS & DOELMATIGHEID, 5-9-17

*'Een prima gelegenheid om te toetsen waar we staan en wat ons te doen staat'*

Ward Verkuyl, clustermanager Marketing, Communicatie en Verkoop, Viecuri

### ZIEKENHUISZORG THUIS, 16-6-17

*'Leerzaam, goede mix van invalshoeken, abstractie en concreetheid'*

M.C. Kuin, voorzitter RvB Antonius zorggroep

### VBHC & CONTRACTERING, 1-7-16

*'Erg goed. Goede sprekers maar ook goed publiek met eensgezinde vraagstukken'*

S. van Roessel, Hoofd zorgverkoop Maxima Medisch Centrum

### CONTRACTEREN OP INHOUD, 9-2-17

*'Wederom een goed georganiseerde dag met goede sprekers.'*

*'Vele praktijkcases zijn zeer interessant'*

Ginette van Riel, manager Verkoop, Sint Franciscus Vlietland Groep

# Aanmeldingsformulier

Meld u aan via: **Internet:** [www.meizb.nl](http://www.meizb.nl) **Per telefoon:** 06-14512448 **Per e-mail:** [info@meizb.nl](mailto:info@meizb.nl)

## Deelnamekosten

Ziekenhuizen, andere zorg aanbieders & verzekeraars €465,- ex. BTW  
exclusief 25% LinkedIn-korting

Overige €999,- ex. BTW  
exclusief 25% LinkedIn-korting

Zie voor de voorwaarden van de 25% linkedinkorting de rechterkolom

Ja, ik neem deel aan de conferentie **Zorgcontractering & zorgverschuiving**, donderdag 8 februari 2018, 9.00 - 17.00, Hotel Breukelen

Organisatie

Algemeen telefoonnummer

Postadres

Postcode

Plaats

Factuuradres

De heer/mevrouw

Functie

Voorletters

Achternaam

Direct vast telefoonnummer

Mobiel telefoonnummer

E-mail adres

Ja ik ga akkoord met de algemene voorwaarden

Handtekening



5 ABAN  
accreditatie  
punten voor  
medisch  
specialisten  
wordt  
aangevraagd

Deze conferentie is bedoeld voor:

### Ziekenhuizen

Leden zorgverkoopteam  
en natuurlijk  
RvB  
Bestuur en directeur MSB  
Medisch stafbestuur  
Financieel directeur  
Manager planning & control  
Zorgmanager transmurale zorg  
Accountant in business  
Controller

### Andere zorgaanbieders als 1e lijn organisaties, zorggroepen en thuiszorg

Management en beleid  
Accountant in business  
Controller

### Zorgverzekeraars

Inkoopteams  
Beleidsmedewerkers  
Accountant in business  
Controller

### Farmacie

Health policy & market acces manager  
Key account managers

### ICT, medische technologie en hulpmiddelen

Business development managers  
sales managers  
Accountmanagers



Graag  
tot ziens!

Eritia van der Mei

### Voorwaarden 25% linkedin kortingsregeling

Wordt LinkedIn contact van Eritia van der Mei en ontvang 25% korting op de genoemde prijs ex BTW.

Graag geef ik persoonlijk toelichting op deze regeling, voor al uw vragen ben ik bereikbaar via [info@meizb.nl](mailto:info@meizb.nl) of 06-14512448

### Samenvatting algemene voorwaarden

1. Annuleringsvoorwaarden. Bij verhindering kunt u tot 4 weken voorafgaand aan de bijeenkomst kosteloos annuleren. Bij annulering vanaf 4 weken voorafgaand aan de bijeenkomst betaalt u de volledige deelnamekosten. U kunt wel een vervanger sturen. De factuur blijft op uw naam staan.

2. De bijeenkomst is altijd onder voorbehoud. Indien omstandigheden dit volgens de organisatie vereisen kan het programma, locatie en datum gewijzigd worden.

De uitgebreide versie van de algemene voorwaarden kunt u opvragen bij [info@meizb.nl](mailto:info@meizb.nl)

MEI zakelijke bijeenkomsten is geregistreerd onder nummer 55780652 KvK Amsterdam