

Is deze zorg duurder of juist goedkoper? Verdiep u in:

# ONCOLOGISCHE ZORG THUIS

Wat willen oncologie patiënten? Hoe organiseert u dat veilig, met de beste kwaliteit, doelmatig en rendabel? En hoe financiert u dat?



Milou Tenhagen  
Zilveren Kruis



Klazien Dikkema  
Isala



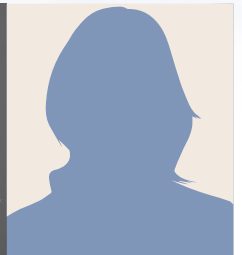
Jan Willem de Groot  
Isala



Jan-Gerard Maring  
Isala



Marlous de Vroome  
Noordwest ziekenhuis-  
groep



Kitty Kuiper  
Evean



Marijke Maalderink  
Rijnstate

**Actueel en  
vanuit diverse  
invalshoeken**



Gerard Klop  
Vintura



Jacqueline Sosef  
Roche Nederland B.V.



Geert de Kousemaeker  
Fluent



Lidia Barberio  
Longkanker Nederland  
en namens NFK

**Zorg op de juiste plek . Hoe realiseert u dat betaalbaar bij chemo- en immunotherapie thuis? Verdiep u in:**

- Wat willen oncologie patiënten?
- Is het duurder of goedkoper?
- Zilveren Kruis: Visie op ziekenhuiszorg thuis en Inkoopcriteria chemo- en immunotherapie thuis
- Rendabele businesscase
- Isala, Noordwest ziekenhuisgroep en Rijnstate delen praktijkcases

Met aandacht voor:

- ✓ Financiering
- ✓ Veiligheid en kwaliteit
- ✓ Kiezen voor eigen verpleegkundigen, thuiszorg of een andere aanbieder
- ✓ Organisatie, doelmatigheid, rendabiliteit
- ✓ Opschalen pilots waarbij kwaliteit, organisatie en financiën goed geregeld zijn

**Uw resultaat:  
Inzicht in  
organisatie,  
kosten en  
financiering  
én wens van  
de patiënt!**

## DINSDAG 4 SEPTEMBER 2018

9.00 Ontvangst en registratie

9.30 Opening door de dagvoorzitter Geert de Kousemaeker, directeur Fluent

### WAT WIL DE PATIËNT?

9.40 **Oncologische zorg thuis: Wat wil de patiënt?**

- Opzet en uitkomsten van het NFK onderzoek onder 738 (ex-)kankerpatiënten Kankerbehandeling thuis of in het ziekenhuis: wat kies jij?
- Welke inzichten bieden deze uitkomsten voor de verdere ontwikkeling van oncologische zorg thuis vanuit het patiënten perspectief?
- Hoe realiseert u dat SDM niet alleen toegepast wordt op de vraag of en welke behandeling maar ook of deze behandeling thuis of in het ziekenhuis plaats vindt?

**Lidia Barberio, senior beleidsmedewerker Longkanker Nederland en namens NFK**

### VISIE ZILVEREN KRUIS

10.20 **Visie Zilveren Kruis op 'Zorg veilig Thuis' en betaalbaarheid, vertaalt naar contractering chemo- en immunotherapie thuis**

- Visie Zilveren Kruis op 'Zorg veilig Thuis' en betaalbaarheid
- Wat is de klantbehoefte wat betreft zorg thuis?
- Inkoopcriteria chemo- en immunotherapie thuis
- Is oncologische zorg thuis duurder dan in het ziekenhuis of juist goedkoper?
- Welke transitie is nodig om oncologische zorg thuis te realiseren? Voor pilots en voor opschaling van pilots naar reguliere zorg?
- Hoe spreekt Zilveren Kruis deze transitie af met ziekenhuizen bij de contractering?
- En welke ruimte is er voor een zorgverzekeraar om deze zorg in te kopen bij een ziekenhuis die dit gezamenlijk met zorgpartners aanbiedt?

**Milou Tenhagen, analist Zilveren Kruis**

11.00 Pauze

### RENDABELE BUSINESSCASE DIE REKENING HOUDT MET PATIËNTENBELANGEN EN BETAALBAARHEID

11.30 **Hoe maakt u een rendabele businesscase die rekening houdt met patiëntenbelangen en betaalbaarheid?**

- Visie van een farmaceutisch bedrijf op de toediening thuis van complexe oncologische zorg?
- Visie van Vintura op deze zorg
- Resultaten onderzoek Care@home Vintura / Roche over deze zorg
- Op basis van welke uitgangspunten, aannames en doelstellingen maakt u een rendabele business case?
- Hoe maakt u als ziekenhuis een rendabele businesscase voor een pilot chemo- en of immunotherapie thuis?
- Welke rol zien wij hierin voor VBHC?
- Bij bovenstaande vragen wordt rekening gehouden met (financiële) belangen die spelen bij:
  - ✓ Patiënten en hun voorkeur voor wel of geen oncologische zorg thuis
  - ✓ Farmaceutische industrie, aanbieders oncologische zorg thuis, van medisch facilitaire dienstverleners tot wijkverpleging
- Hoe verkoopt u als ziekenhuis samen met ketenpartners deze zorg aan zorgverzekeraars?

**Gerard Klop partner Vintura en Jacqueline Sosef, Strategic Partnership Manager Roche Nederland B.V.**

12.15 Lunch

### ONCOLOGISCHE ZORG THUIS MET EIGEN VERPLEEGKUNDIGEN

13.15 **Isala met project "farmaceutische thuiszorg" Organisatie, veiligheid, kwaliteit, doelmatigheid, financiering en de keuze voor eigen verpleegkundigen?**

- Waarom is gekozen om oncologische zorg thuis aan te bieden?
- Is het aanbieden van deze zorg thuis doelmatiger dan in het ziekenhuis en is het rendabel?
- Waarom is er in de pilot voor deze behandeling en deze patiëntengroep gekozen?
- Welke kansen en welke risico's zien oncologen?
- Welke kansen en risico's zien ziekenhuisapothekers?
- Hoe is veiligheid en kwaliteit gegarandeerd conform kaders en regelgeving?
- Hoe is het georganiseerd en hoe doelmatig is dat?
- Waarom is gekozen om de zorg thuis door eigen oncologische verpleegkundigen te geven?
- Hoe werkt het in de praktijk?
- Hoe is de pilot gefinancierd?
- Hoe schaaft u de pilot zo op dat kwaliteit, organisatie en financiën goed geregeld zijn?

**Klazien Dikkema operationeel leidinggevende dagverpleging Isala Oncologisch centrum, Jan Willem de Groot internist-oncoloog Isala Oncologisch centrum en Jan Gerard Maring, ziekenhuisapotheker Isala**

DINSDAG 4 SEPTEMBER 2018

## ONCOLOGISCHE ZORG THUIS MET DE THUISZORG

14.00

**Noordwest ziekenhuisgroep met project Chemotherapie thuis: Organisatie, veiligheid, kwaliteit, doelmatigheid en samenwerking met thuiszorg**

PRAKTIJK  
CASE

- Waarom is gekozen om oncologische zorg thuis aan te bieden?
  - Is het aanbieden van deze zorg thuis doelmatiger dan in het ziekenhuis en is het rendabel?
  - Waarom is er in de pilot voor deze behandeling en deze patiëntengroep gekozen?
  - Welke kansen en welke risico's zien oncologen?
  - Welke kansen en risico's zien ziekenhuisapothekers?
  - Hoe is veiligheid en kwaliteit gegarandeerd en conform kaders en regelgeving?
  - Voldoet de oncologische zorg thuis aan de SONCOS normen?
  - Waarom is gekozen om de zorg thuis door de lokale thuiszorgorganisatie te geven?
  - Hoe is het georganiseerd? Hoe doelmatig is dat? En hoe verloopt de samenwerking tussen thuiszorg, huisarts, ziekenhuis bij oncologische zorg thuis?
  - Hoe realiseren we de informatie uitwisseling tussen ziekenhuis en thuiszorg?
  - Hoe ontwikkelt u een transmuraal zorgpad zodat er een uniforme manier van werken is bij de contractpartners?
  - Hoe is de pilot gefinancierd?
  - Hoe verkoopt u als ziekenhuis samen met ketenpartners deze zorg aan zorgverzekeraars?
  - Hoe schaaft u de pilot zo op dat kwaliteit, organisatie en financiën goed geregeld zijn?
- Marlous de Vroome, coördinator oncologische zorg Noordwest ziekenhuisgroep & Kitty Kuiper, wijkverpleegkundige specialistisch team, verpleegtechnisch handelen thuis team (VTHT) Evean**

14.45

Pauze

## ONCOLOGISCHE ZORG THUIS MET MEDISCH FACILITAIRE DIENSTVERLENER

15.15

**Ziekenhuis Rijnstate: Organisatie, veiligheid, kwaliteit, doelmatigheid en samenwerking met medisch facilitaire dienstverlener**

PRAKTIJK  
CASE

- Waarom is gekozen om oncologische zorg thuis aan te bieden?
  - Is het aanbieden van deze zorg thuis doelmatiger dan in het ziekenhuis en is het rendabel?
  - Waarom is er voor deze behandeling en deze patiëntengroep gekozen?
  - Welke kansen en welke risico's zien professionals binnen de zorgketen?
  - Hoe is veiligheid en kwaliteit gegarandeerd en conform kaders en regelgeving?
  - Hoe is het georganiseerd? En hoe doelmatig is dat?
  - Waarom is gekozen om de zorg thuis uit te besteden bij Eurocept?
  - Hoe verloopt de samenwerking ziekenhuis en Eurocept?
  - Hoe verloopt de informatie uitwisseling tussen ziekenhuis en Eurocept?
  - Hoe is deze vorm van zorg gefinancierd en hoe kan deze opgeschaald worden?
- Marijke Maalderink, Hoofd Behandelteam en Ketenregisseur Oncologisch Centrum mogelijk n.t.b. longarts en/ of long oncologieverpleegkundige. Check [www.meizb.nl](http://www.meizb.nl) voor updates**

## OPSCHALEN VAN PILOTS, DO'S & DONT'S

16.00

**Do's & dont's opschalen van pilots**

- De opgedane kennis en inzichten van vandaag worden aan de hand van een interactieve inventarisatie vertaald naar een do's & dont's lijst bij het opschalen van pilots
- Geert de Kousemaeker, directeur Fluent**

16.30

Afsluiting en borrel

## ENKELE REACTIES OP EERDERE BIJeenKOMSTEN

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

### BETAALBARE & EFFECTIEVE DURE GENEESMIDDELEN, 12-4-18

*'Goed inzicht geven in de complexe problematiek rondom DGM'*  
Marcel Pijnappels, Business controller Elkerliek ziekenhuis

### ZORGCONTRACTERING & ZORGVERSCHUIVING, 8-2-18

*'Actueel, relevant en voldoende kritisch op alle systemen'*  
Ton Knevel, zorgmanager transmuraal, Ziekenhuis Gelderse Vallei

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

*'Relevant! Inzicht gegeven vanuit verschillende invalshoeken.'*  
Martin Hemmen, manager control, Isala

### ZIEKENHUISZORG THUIS, 16-6-17

*'Leerzaam, goede mix van invalshoeken, abstractie en concreetheid'*  
M.C. Kuin, voorzitter RvB Antonius zorggroep

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

*'Zeer informatief'*  
Judith Kole, adviseur zorgverkoop Tergooi

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

*'Erg goed. Goede sprekers maar ook goed publiek met eensgezinde vraagstukken'*  
S. van Roessel, Hoofd zorgverkoop Maxima Medisch Centrum

### NACALCULATIE DURE GENEESMIDDELEN, 26-5-16

*'Leuk omdat de verschillende disciplines vertegenwoordigd zijn'*  
Therese Frijns, ziekenhuisapotheker Maastricht ziekenhuis

### VISIE VERBETERSLAG CONTRACTERING, 4-2-16

*'Van hoog niveau en erg inspirerend'*  
René Boet, zorgverkoop Albert Schweitzer ziekenhuis

# 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

Zorgaanbieders en zorgverzekeraars die lid zijn van de NVZ, NFU, ZKN, Zorgverzekeraars Nederland, Actiz, BTN, PFN en overheidsorganisaties €465,- ex. BTW exclusief 25% LinkedIn-korting

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

Zie voor de voorwaarden van de 25% linkedinkorting de rechterkolom

Ja, ik neem deel aan de conferentie **Oncologische zorg thuis**, dinsdag 4 september 2018, Hotel Van der Valk Breukelen

Organisatie

Algemeen telefoonnummer

Postadres

Postcode

Plaats

Factuuradres

De heer/mevrouw

Functie

Voorletters

Achternaam

Direct vast telefoonnummer

Mobiel telefoonnummer

E-mail adres

Informatie over de verwerking van uw gegevens vindt u op [www.meizb.nl](http://www.meizb.nl) bij privacy verklaring.

Ja ik ga akkoord met de algemene voorwaarden

Handtekening



## Accreditatie wordt aangevraagd voor:

Medisch specialisten  
Ziekenhuisapothekers  
Poliklinisch apothekers  
Verpleegkundigen en verzorgenden

Daarnaast ontvangen deelnemers indien gewenst een deelnamecertificaat.

## Doelgroep:

### Ziekenhuizen

Medisch specialisten  
Ziekenhuisapothekers  
Poliklinisch apothekers  
Bedrijfskundig zorgmanagers  
Managers Oncologisch Centrum  
Oncologie verpleegkundigen  
Manager Finance & Control  
Business controllers  
Zorgverkopers  
Accountants in business

### Verzekeraars

Zorginkopers  
Medisch adviseurs  
Beleidsadviseurs

### Thuiszorg

Zorgmanagers  
Zorgverkopers  
Wijkverpleegkundigen

### Overige



## 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