

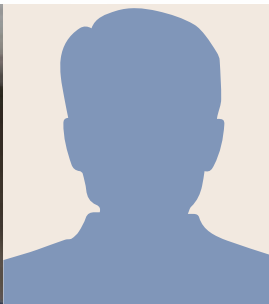
Hoe realiseert u als medisch specialist en financial na het hoofdlijnenakkoord een

# ZIEKENHUIS MET GOED RENDEMENT

Hoe kiest u welke zorg u buiten uw ziekenhuis doet, met welke zorg u stopt, en welke zorg u blijft doen terwijl u doelmatigheid optimaliseert? En wat zijn dan goede afspraken met verzekeraars?



Joop Hendriks  
Noordwest Ziekenhuisgroep



Erik Sollie  
MSB VieCuri  
Medisch Centrum



Erwin Bomers  
Santiz



Daniel Winkeler  
Santiz



Gerrit Jan Verbeek  
Meander MC  
MSB Midden Nederland



Sander Visser  
Strategy &



Samuel Smit  
Gupta Strategists



Koen Luijckx  
Logex



Rikkert Paping  
Logex



Anja van Balen  
ABN AMRO

- Hoe beoordeelt ABN AMRO of uw ziekenhuis financiering krijgt?
- Gupta Strategists: Zorg uit het ziekenhuis: wat kan en wat betekent dat financieel?
  - Reactie uit de praktijk door Erwin Bomers, directeur zorgbeleid, Santiz locatie Slingeland & Daniel Winkeler, programmamanager innovatie a.i. Santiz
- Strategy &: Zinnige zorg en verzilveren van besparingen
  - Reactie uit de praktijk door Joop Hendriks, Voorzitter Raad van bestuur Noordwest Ziekenhuisgroep
- Logex: Medisch specialisten & ziekenhuis: hoe komen deze na het hoofdlijnenakkoord van 2018 tot afspraken met verzekeraars over prijs, volume, outcome en doelmatigheid die leiden tot rendement & perspectief?
  - Reactie uit de praktijk door Erik Sollie, gynaecoloog, penningmeester MSB, VieCuri Medisch Centrum voor Noord-Limburg
  - Reactie uit de praktijk door Gerrit Jan Verbeek, manager Centrum Medisch Specialistische zorg, manager Sales Meander MC en Commercieel Directeur MSB midden Nederland

**Uw resultaat:  
toekomst-  
bestendig  
ziekenhuis**

## DINSDAG 2 APRIL 2019

9.15 Ontvangst en registratie

9.45 Opening dagvoorzitter Anja van Balen, sector banker Healthcare ABN AMRO

### FINANCIERING VAN DE BANK

9.50 Hoe beoordeelt ABN AMRO of uw ziekenhuis financiering krijgt?

- Beheersing kostenstijging zorg en de hoofdlijnenakkoorden beïnvloeden de informatie behoefte en de beoordeling van financieringsaanvragen:
  - ✓ De juiste zorg op de juiste plek: welke zorg, of welk onderdeel van de zorg, is voor u en wat betekent dat voor uw omzet, en kosten.
  - ✓ Alleen als u weet wat de kostprijs is van wat u verkoopt kunt u ook rendement maken
- Welke afspraken met zorgverzekeraars zijn nodig voor een omzet en rendement dat mogelijk maakt dat u de rente en aflossing betaalt én daarnaast investeert in uw ziekenhuis?
- Hoe beoordeelt ABN AMRO de financiële gegevens?

Anja van Balen, sector banker Healthcare ABN AMRO

10.25 Interactie met de zaal

10.50 Pauze

### ZORG UIT HET ZIEKENHUIS

11.20 Zorg uit het ziekenhuis: wat kan en wat betekent dat financieel?

- Technologische mogelijkheden en maatschappelijke mogelijkheden van ziekenhuiszorg thuis
- Hoe kiezen dokters en financials welke ziekenhuiszorg thuis gegeven kan worden, en hoe nemen ze de tijd om deze keuzes goed te kunnen maken?
- Hoe en waarom (medisch inhoudelijk en financieel) geeft u deze ziekenhuiszorg thuis vorm: met eigen verpleegkundigen, met medisch facilitaire dienstverlening, met de wijkverpleging?
- Hoe bepaalt u de verschuiving van werkzaamheden?
- Hoe krijgt u zicht op de financiële consequenties daarvan voor het ziekenhuis en de vakgroepen en hoe gaat u daar dan mee om?
- Hoe haalt uw ziekenhuis een goed rendement bij zorg uit het ziekenhuis?

Samuel Smit, strategist Gupta Strategists

11.50 Reactie uit de praktijk met aandacht voor de issues, risico's en kansen waar Santiz tegen aanloopt en hoe daar mee omgegaan wordt.

REACTIE UIT DE PRAKTIJK

Erwin Bomers, directeur zorgbeleid, Santiz locatie Slingeland & Daniel Winkeler, programmamanager innovatie a.i. Santiz

12.20 Reactie uit de zaal

12.35 Lunch

### ZINNIGE ZORG

13.35 Zinnige zorg en verzilveren van besparingen

Hoe bepalen dokters en financials wat zinnige zorg is en hoe nemen ze daar de tijd voor?

- Voorbeelden van zorg waarmee een ziekenhuis kan stoppen of minderen
- Professionele autonomie dokters & macht van de dokters bij het bestuur van het ziekenhuis. Hoe houdbaar zijn deze bij kostenbeheersing en de transformatie naar zorg op de juiste plek?
- Hoe gaat u om met 'verliezende vakgroepen'?
- Hoe verzilvert u als ziekenhuis de besparingen als de zorg stopt of minder wordt maar de (overhead)kosten blijven?
- Wat drijft kostengroei in een ziekenhuis?
- Wat is de minimale schaal van een ziekenhuis?
- Hoe haalt uw ziekenhuis een goed rendement als ze stopt met bepaalde zorg of minder zorg levert?

Sander Visser, partner Strategy &

14.05 Reactie uit de praktijk met aandacht voor de issues, risico's en kansen waar Noordwest Ziekenhuisgroep in de praktijk tegen aanloopt en hoe daar mee omgegaan wordt.

REACTIE UIT DE PRAKTIJK

Joop Hendriks, Voorzitter Raad van Bestuur Noordwest Ziekenhuisgroep

14.35 Reactie uit de zaal

14.50 Pauze

DINSDAG 2 APRIL 2019

## AFSPRAKEN TUSSEN MEDISCH SPECIALISTEN, ZIEKENHUIS ÉN VERZEKERAARS DIE LEIDEN TOT RENDEMENT & PERSPECTIEF

- 15.20** **Medisch specialisten & ziekenhuis: hoe komen deze na het hoofdlijnenakkoord van 2018 tot afspraken met verzekeraars over prijs, volume, outcome en doelmatigheid die leiden tot rendement & perspectief?**
- Hoe definiëren we doelmatigheid? En hoe verhoudt zich dat tot kiezen voor zinnige zorg en de juiste zorg op de juiste plek?
  - Hoe bepalen we de geleverde zorg doelmatig is of wat nodig is om doelmatigheid te optimaliseren?
  - Professionele autonomie medisch specialisten & verantwoordelijkheid kosten. Kunnen deze twee samen gaan en hoe realiseren we dat?
  - Hoe verbindt u doelmatigheid met het Prestatiemodel en welke gevolgen kan dat hebben voor vakgroepen en hun beloning?
  - Hoe ontstaan verschillende interpretaties van data, discussies over ontoereikende data en hoe ga je met elkaar daar over in gesprek?
  - Hoe vertaalt u dit dan naar een propositie aan zorgverzekeraars die, leidt tot goede afspraken over prijs, volume, outcome en doelmatigheid? En die leiden tot rendement en perspectief?
  - Welke mogelijkheden zijn er om kwaliteit een prominentere rol te laten spelen in de afspraken met zorgverzekeraars
- Koen Luijckx, director & Rikkert Paping, principal Logex**
- 15.45** **Reactie uit de praktijk met aandacht voor de issues, risico's en kansen waar Viecuri tegen aanloopt en hoe daar mee omgegaan wordt.**
- REACTIE UIT DE PRAKTIJK** **Erik Sollie, gynaecoloog, penningmeester MSB, VieCuri Medisch Centrum voor Noord-Limburg**
- 16.15** **Reactie uit de praktijk met aandacht voor de issues, risico's en kansen waar het Meander MC tegen aanloopt en hoe daar mee omgegaan wordt.**
- REACTIE UIT DE PRAKTIJK** **Gerrit Jan Verbeek, manager Centrum Medisch Specialistische zorg, manager Sales Meander MC en Commercieel Directeur MSB midden Nederland**
- 16.40** **Reactie uit de zaal**
- 17.00** **Afsluiting en borrel**

## ENKELE REACTIES OP EERDERE BIJEENKOMSTEN

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

### ONCOLOGISCHE ZORG THUIS, 4-9-18

*'Zinvol'*

Marc Durian, internist-hematoloog Elisabeth-Tweesteden ziekenhuis

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

*'Top'*

Coen Ruys, Hoofd planning & control Zorgsaam, Zeeuws Vlaanderen

### 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

*'Wederom een goed georganiseerde dag met goede sprekers. Vele praktijkcases zijn zeer interessant'*

Ginette van Riel, manager Verkoop, Sint Franciscus Vlietland Groep

### 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 Maasstad ziekenhuis

### (BIJ)STUREN OP PRODUCTIE, 7-4-16

*'Zeer relevant en interessant en volgend jaar graag opvolging'*

Rolf Swiers, business controller Verkoop, Tergooi

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

*'Van hoog niveau en erg inspirerend'*

René Boet, zorgverkoop Albert Schweitzer ziekenhuis

### BETAALBAARHEID DURE GENEESMIDDELEN, 3-12-15

*'Nuttig, inspirerend'*

Bastiaan van Dam, Internist en voorzitter geneesmiddelen commissie MGG Medisch Centrum Alkmaar

### HET BESTE AANBOD VAN ONCOLOGISCHE ZORG, 10-9-15

*'Prima! Gebalanceerd programma.'*

Aart van Bochove, medisch manager, Esperanz

### ZORGCONTRACTERING 2016, 17-4-15

*'Een goed middel om informatie te verzamelen die kan dienen als input voor de onderhandelingen met zorgverzekeraars'*

Huib van den Boorn, Clusterleider Verkoop, Contractering & Verkoopadministratie

# 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 die lid zijn van de NVZ, NFU en ZKN, zorgverzekeraars en overheidsorganisaties €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**

## 1 medisch specialist per ziekenhuis is op 2-4-2019 gratis welkom maar aanmelding vooraf is verplicht. NB op basis van wie het eerst komt het eerst maalt.

Medisch specialisten die in aanmerking wil komen voor gratis deelname, melden zich aan via [info@meizb.nl](mailto:info@meizb.nl) of 06-14512448. U ontvangt daarna een bevestiging van uw gratis deelname. Echter als een andere medisch specialist van uw ziekenhuis al gratis deelneemt, krijgt u geen bevestiging maar de mogelijkheid om als betalende deelnemer aan te melden. U staat dan pas geregistreerd als u zich opnieuw als betalende deelnemer aanmeldt.

Ja, ik neem deel aan de conferentie **Ziekenhuis met goed rendement**, dinsdag 2 april 2019, 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

Ja ik ga akkoord met de algemene voorwaarden

Handtekening



**Accreditatie wordt aangevraagd voor:**  
Medisch specialisten

Daarnaast ontvangen deelnemers indien gewenst een deelnamecertificaat.

## Doelgroep:

### Ziekenhuizen

RvB  
Medisch stafbestuur  
MSB bestuur  
Medisch manager  
Maatschap manager  
Bedrijfskundig zorgmanager  
Directeur Finance & control,  
Manager planning & control  
Manager zorgverkoop  
Business controllers  
Accountant in business

### Zorgverzekeraars

Zorginkopers  
Beleidsadviseurs

### Overige

Zij die betrokken zijn bij de juiste zorg op de juiste plek.  
Enkele vertegenwoordigers van patiënten-organisaties worden door Mei zakelijke bijeenkomsten uitgenodigd om gratis aan te sluiten.



## 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