MEI
zakelijke bijeenkomsten

1 voorschrijver per ziekenhuis is gratis welkom

PE 5 NBA Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants

ABAN accreditatie voor medisch specialisten wordt aangevraagd

Accreditatie voor ziekenhuis-apothekers wordt aangevraagd

Hoe blijft het betaalbaar en binnen het hoofdlijnenakkoord?

DURE GENEESMIDDELEN

Wat is de impact op betaalbaarheid van: Ontwikkelingen (gezamenlijke) inkoop. Doelmatigheid. Draagvlak van dokters bij plaatsbepaling van middelen. Transparantie van geldstromen. Meer shared decision making vanwege risico's bijwerkingen en kleine kans gezondheidswinst.

René van Duuren
ZN

Alexander Bybau
Zilveren Kruis

Maarten Loof
VGZ

Doranne Hilarius
Rode Kruis Ziekenhuis

Joris Uges
Haga ziekenhuis

Marije Hamaker
Diakonessenhuis
& GeriOnNe

Aernout Ogilvie
OLVG

Daan Livestro
Gupta Strategists

Saskia van der Erf
SiRM

Melita van der Mersch
Velink & De Die

David Ikkersheim
KPMG

Eveline Scheres
KWF

Hoe krijgt u zoveel mogelijk grip op de betaalbaarheid van dure geneesmiddelen?
Doe uw voordeel met inhoudelijke bijdragen over:

- Voortgang van gezamenlijke inkoop. Van landelijk naar regionaal?
- Zilveren Kruis: Inkoopbeleid dure geneesmiddelen
- Diverse inkoopcombinaties in Nederland en BeNeLuxA: wat is mogelijk en wat is effectief?
- Optimalisatie doelmatige inzet van dure geneesmiddelen
- Versterking inkoopmacht: Hoe realiseert u draagvlak onder dokters bij de ontwikkeling van het inkoopbeleid over de plaatsbepaling van dure geneesmiddelen? En welke partijen betrekt u hierbij?
- Transparantie geldstromen van farmaceutische industrie naar de zorgsector en impact op (gezamenlijk) inkoopbeleid ziekenhuizen (en verzekeraars) van dure geneesmiddelen
- Shared decision making bij oudere kankerpatiënten. Wat doen we en hoe ontwikkelen we dit verder zodat elke individuele patiënt een onderbouwde en persoonlijke keuze maakt?
- *'Mensen willen helemaal niet zo lang mogelijk doorleven, maar in de zorg gaan we daar wel vanuit'* Panel discussie over deze stelling en de impact op de betaalbaarheid van dure geneesmiddelen en de medisch specialistische zorg.

Conferentie dinsdag 3 september 2019, 9.00-17.15, Hotel Breukelen

PROGRAMMA

Aanmelden via www.meizb.nl, info@meizb.nl of bel 06-14512448

DINSDAG 3 SEPTEMBER 2019

9.00 **Ontvangst en registratie**

9.30 **Opening door de dagvoorzitter David Ikkersheim, partner KPMG**

GEZAMENLIJKE INKOOP

9.40 **Voortgang van gezamenlijke inkoop. Van landelijk naar regionaal?**
- Probleemstelling: waarom knellen dure geneesmiddelen?
- Wat zit er in de gereedschapskist om het knelverband ruimte te geven
- Gezamenlijke inkoop: lessons learned
- Hoe worden medisch specialisten gemotiveerd om landelijk mandaat te verstrekken
- Wat is het gemeenschappelijk draagvlak voor zorgaanbieders en zorgverzekeraars?
- Wat zijn de doelstellingen voor het komend jaar en wat is daarbij de rol van ZN, NVZ, NFU, regionale inkoopcombinaties, de ziekenhuisapothekers, de wetenschappelijke verenigingen en de dure geneesmiddelen commissies van ziekenhuizen?

René van Duuren, programmamanager Dure Geneesmiddelen ZN

INKOOP ZILVEREN KRUIS

10.25 **Zilveren Kruis: Inkoopbeleid dure geneesmiddelen**
- Wat is er nieuw in het beleid van Zilveren Kruis?
- Wat houdt de versobering van de nacalculatie op add-on geneesmiddelen in?
- Welke mogelijkheden ziet Zilveren Kruis om de doelmatigheid verder te vergroten?
- Hoe kijkt Zilveren Kruis aan tegen de toekomst van verschillende inkoopvormen?

Alexander Bybau, manager inkoopstrategie Zilveren Kruis

11.10 **Pauze**

DIVERSE INKOOPCOMBINATIES

11.40 **Diverse inkoopcombinaties in Nederland en BeNeLuxA: wat is mogelijk en wat is effectief?**
- Schaalgrootte of slagkracht: De optimale schaal waarop een inkoopcombinatie acteert is afhankelijk van het geneesmiddelensegment. De afweging tussen schaal en slagkracht bepaalt het potentiële succes van inkoopcombinaties. Welke geneesmiddelen vragen om landelijke of Europese inkoopcombinaties? En welke juist om regionale inkoopcombinaties of zelfs onderhandelingen door individuele ziekenhuizen?
- Welke mogelijkheden hebben zorgverzekeraars bij de prijsonderhandelingen voor monopolie geneesmiddelen en welke rol hebben ze bij inkoop van dure geneesmiddelen in andere segmenten? Hebben de zorgverzekeraars genoeg mogelijkheden om hun rol in het zorgstelsel uit te oefenen?
- Effectiviteit inkoop: Door onderhandelingen op verschillende niveaus is het onduidelijk welke partij op welk moment in het proces aan zet is. Daarnaast stromen intramurale monopolie geneesmiddelen die buiten de werkzaamheden van het Buro financiële arrangementen van VWS vallen, zonder kosteneffectiviteitstoets door ZIN het verzekerde pakket in. Hoe kan de inkoop effectiever worden ingericht?

Saskia van der Erf, managing partner SiRM

12.15 **Lunch**

DOELMATIGHEID

13.15 **Optimalisatie doelmatige inzet van dure geneesmiddelen waarin al een tiental ziekenhuizen in samenwerken**
- Hoe worden de uitkomsten van zorg bij behandeling van dure geneesmiddelen gemeten?
- Hoe gebruiken we de data van verschillende ziekenhuizen en voorkomen we dat we appels met peren vergelijken?
- Hoe komen we tot optimale doelmatigheid bij gebruik en vergroten we ons inzicht in praktijkvariatie en uitkomsten van zorg?
- Hoe leren de betrokken ziekenhuizen en zorgprofessionals van de resultaten?

Doranne Hilarius, ziekenhuisapotheker RKZ en adviseur en mede-initiatiefnemer DICA geneesmiddelen & Joris Uges, ziekenhuisapotheker & manager ziekenhuisapotheek Haga ziekenhuis

PROGRAMMA

Aanmelden via www.meizb.nl, info@meizb.nl of bel 06-14512448

DINSDAG 3 SEPTEMBER 2019

VERSTERKING INKOOPMACHT DOOR BEÏNVLOEDEN VOORSCHRIJFGEDRAG

13.55 **Versterking inkoopmacht: Hoe realiseert u draagvlak onder dokters bij de ontwikkeling van het inkoopbeleid over de plaatsbepaling van dure geneesmiddelen? En welke partijen betrekt u hierbij?**

- Volume en beïnvloeden van voorschrijfgedrag: wat is cruciaal en wat is de beste verhouding voor het beste onderhandelingsresultaat?
- Hoe gecommitteerd zijn dokters in de praktijk aan de richtlijnen en afgegeven mandaat van de wetenschappelijke verenigingen?
- Hoe realiseert u draagvlak onder dokters bij de ontwikkeling van het inkoopbeleid over de plaatsbepaling van dure geneesmiddelen?
- Hoe realiseert u dat dokters nadat de inkoop van dure geneesmiddelen is afgerond dan ook in praktijk hun voorschrijfgedrag veranderen?
- Welke samenwerkingsverbanden lenen zich zoals een Comprehensive Cancer Network of zouden moeten worden opgericht om draagvlak te creëren voor een preferentiebeleid en het daadwerkelijk uitvoeren van dat beleid?

Daan Livestro, Gupta Strategists

14.35 **Pauze**

TRANSPARANTIE GELDSTROMEN VAN FARMACEUTISCH INDUSTRIE NAAR DE ZORGSECTOR

15.05 **Transparantie geldstromen van farmaceutische industrie naar de zorgsector en impact op (gezamenlijk) inkoopbeleid ziekenhuizen (en verzekeraars) van dure geneesmiddelen**

- Welke geldstromen mogen wel en welke niet?
- Welke geldstromen moeten transparant zijn voor de patiënt en zorgverzekeraar?
- Hindert het ontbreken van transparantie over geldstromen het (gezamenlijk) inkoopbeleid ziekenhuizen (en verzekeraars) en zo ja, wat is er aan te doen?

Melita van der Mersch, advocaat partner Velink & De Die advocaten

SHARED DECISION MAKING BIJ OUDERE KANKERPATIËNTEN

15.35 **Shared decision making bij oudere kankerpatiënten. Wat doen we en hoe ontwikkelen we dit verder zodat elke individuele patiënt een onderbouwde en persoonlijke keuze maakt?**

- Ruim 40% van de kankerpatiënten is ouder dan 70 jaar. Wat betekent dat voor het behandelplan?
- Wat is een geriatrisch assessment en welke toegevoegde waarde biedt deze bij ouderen met kanker?
- Hoe kan de uitkomst van het geriatrisch assessment ondersteunen in het afwegen van de mogelijke risico's en kans op gezondheidswinst? Hoe kan dit vervolgens worden vertaald naar een multidisciplinair behandelplan?
- Shared decision making: Hoe kan de oudere patiënt beter worden geïnformeerd over de behandelopties, mogelijke bijwerkingen en kans op gezondheidswinst zodat de patiënt een onderbouwde, persoonlijke keuze kan maken?

Marije Hamaker, Klinisch geriater Diakonessenhuis en o.a. bestuurslid GeriOnNe (Geriatrische Oncologie Nederland)

DISCUSSIE

16.20 **'Mensen willen helemaal niet zo lang mogelijk doorleven, maar in de zorg gaan we daar wel vanuit'.**

Panel discussie onder leiding van de dagvoorzitter over deze stelling en de impact op de betaalbaarheid van dure geneesmiddelen en de medisch specialistische zorg.

Panelleden: Alexander Bybau, manager inkoopstrategie Zilveren Kruis, Maarten Loof, zorginkoper Medisch Specialistische Zorg VGZ, Aernout Ogilvie, internist-oncoloog OLVG en Eveline Scheres, Hoofd Public Affairs KWF

16.45 **Afsluiting en borrel na**

ENKELE REACTIES OP EERDERE BIJEENKOMSTEN

Meer reacties op www.meizb.nl

ZIEKENHUIS MET GOED RENDEMENT, 2-4-19
'Veel nieuwe ideeën gekregen'
R.J. Stroeve, KNO-arts en bestuurslid CMS ZGT

CONTRACTERING & TRANSFORMATIE, 7-2-19
'Interessant, inspirerend vwb onze gezamenlijke taak, verantwoordelijkheid, kansen en gemaakte stappen'
Nanni Ruedisueli, programma manager Zorg van Waarde, Albert Schweitzer ziekenhuis

ONCOLOGISCHE ZORG THUIS, 4-9-18
'Zinvol'
Marc Durian, internist-hematoloog Elisabeth-Tweesteden ziekenhuis

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
'Een prima gelegenheid om te toetsen waar we staan en wat ons te doen staat'
Ward Verkuylen, clustermanager Marketing, Communicatie en Verkoop, Viecuri

Aanmeldingsformulier

Meld u aan via:	Internet:	Per telefoon:	Per e-mail:
	www.meizb.nl	06-14512448	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

1 voorschrijver per ziekenhuis is bij Dure geneesmiddelen, 3-9-19, gratis welkom maar aanmelding vooraf is verplicht. *NB op basis van wie het eerst komt het eerst maalt.*
Voorschrijvers die in aanmerking wil komen voor gratis deelname, melden zich aan via info@meizb.nl of 06-14512448. U ontvangt daarna een bevestiging van uw gratis deelname. Echter als een andere voorschrijver 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.
De voorschrijver die gratis deelneemt kan zich bij verhindering alleen laten vervangen door een andere voorschrijver.

Ja, ik neem deel aan de conferentie **Dure geneesmiddelen**, dinsdag 3 september 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

Informatie over de verwerking van uw gegevens vindt u op www.meizb.nl bij privacy verklaring.

☐ Ja ik ga akkoord met de algemene voorwaarden

☐ Ja ik wil met naam, functie en organisatie vermeld staan op de deelnemerslijst die 1 dag voor de bijeenkomst aan deelnemers van deze bijeenkomst aangeboden wordt via een code op www.meizb.nl

Handtekening

(ABAN) Acceditatie wordt aangevraagd voor:
- Medisch specialisten
- Ziekenhuisapothekers

Daarnaast ontvangen deelnemers indien gewenst een deelnamecertificaat.

Doelgroep:

Ziekenhuizen
Ziekenhuisapothekers
Leden dure geneesmiddelen commissie
Zorgmanagers
Managers ziekenhuisapotheek
Business controllers
Zorgverkopers
Accountants in business

Zorgverzekeraars
Beleidsadviseurs
zorginkopers

Farmaceutische industrie & overige

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 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

MEI zakelijke bijeenkomsten is geregistreerd onder nummer 55780652 KvK Amsterdam