

Samenwerken voor structurele bekostiging van e-health thuis

Hoe geef je de samenwerking tussen de aanbieder en inkoper van zorg of ondersteuning vorm? En hoe kom je in gezamenlijkheid gedurende het SET-project tot de inzichten die nodig zijn voor structurele bekostigingsafspraken?

Hierover organiseerden we vanuit het SET-up programma een vierdelige webinarserie met veel praktische tips & tools, ervaringen vanuit zorgaanbieders en een verzekeraar en inzicht in een mogelijke aanpak. Check de informatie en links in deze infographic.



PLANNEN

Hoe ga je aan de slag?

In het eerste webinar hebben wij een overzicht gegeven van wat er allemaal komt kijken bij structurele bekostiging. Als leidraad hebben we hiervoor het [Stappenplan Contractering](#) van de coalitie Vitaal Thuis gebruikt. Daarnaast hebben we inzicht gegeven in de mogelijkheden die er bestaan vanuit beleid en regelgeving, met praktische verwijzingen naar [publicaties van de NZa](#). Als laatste vind je in dit webinar een toelichting op de Social Return on Investment (SROI) methodiek als startpunt voor de maatschappelijke businesscase, omdat kosten en baten bij innovaties vaak niet op dezelfde plek neerslaan.

Meer weten? Bekijk dan de [presentatie](#) en [webinar](#).



METEN

Methodes voor effectmetingen

In de derde en vierde webinar zijn we ingegaan op hoe je de effectiviteit van je e-health innovatie kunt meten, om te komen tot de inzichten die nodig zijn voor de uiteindelijke structurele bekostigingsafspraken. Zo licht Equalis de verschillende stappen van een effectmeting toe, waarbij zij ook laten zien dat die stappen zich goed laten structureren maar in de praktijk veel aandacht nodig hebben. Team M is in het laatste webinar de diepte ingegaan over kwantitatieve en kwalitatieve evaluaties.

Bekijk de [presentaties en webinars](#) met veel tips, praktische tools en #hoedan om ook aan de slag te gaan met het meten van de effectiviteit



IN DE PRAKTIJK

Ervaringen innovatiecluster

Duurzame bekostiging van beeldzorg bij Carinova: "De businesscase is complex, bijvoorbeeld doordat een klein verschil in de aannames een grote impact heeft op de gevolgen. De risico's zijn daarom lastig te overzien. We kijken daarnaast niet alleen naar de financiële businesscase, maar ook naar de maatschappelijke waarde via de principes van quadruple aim."

Bekijk alle drivers en uitdagingen rondom de businesscase in [deze presentatie](#) en [webinar](#).

Samenwerking met meerdere verzekeraars bij bekostiging van medicatieveiligheid bij Allergo: "De belangen om tot een succesvolle implementatie te komen zijn er niet alleen bij ons, maar ook bij verzekeraars en de B.V. Nederland. Toch blijkt het lastig om tot daadwerkelijke samenwerking te komen, ook omdat er weinig eenduidigheid heerst tussen de verzekeraars."

Bekijk de toelichting over alle uitdagingen in [deze presentatie](#) en [webinar](#).

Check ook de ['Kennisverrijking medicatieveiligheid'](#) voor de presentatie en replay van de (elementen van) de businesscase van de inzet van de Medido bij zorgorganisatie TWB.



REFLECTIE

Ervaringen inkoper

"De ingewikkeldheid van de businesscase is heel mooi geschetst door Carinova en wij geloven ook in de werkwijze om met zorgorganisatie en zorgverzekeraar als ontwikkelpartners samen te werken. Vanuit ons zorgverzekeraarsperspectief gaat het om kwaliteit, toegankelijkheid en betaalbaarheid. Daar kijken wij naar. We gaan graag de samenwerking aan tot zover onze capaciteit dat toelaat. Gebruik ons, wij kunnen meer doen dan alleen geld geven."

De gehele reflectie is te beluisteren in het [webinar](#).

"Herkenbaar. Congruentie tussen verzekeraars is soms nog ver te zoeken. Er zijn nog weinig vastgestelde uitkomstmaten, waardoor verzekeraars die zelf invullen. Dat maakt het voor zorgaanbieders die met meerdere verzekeraars afspraken maken heel ingewikkeld. Het nieuwe bekostigingsmodel van de wijkverpleging gaat hier wel in helpen."

De gehele reflectie is te beluisteren in het [webinar](#).



HOE NU VERDER?

We zijn nog niet klaar.

Daarom zullen we binnen de SET-up community op dit thema verder gaan met o.a.:

- een stappenplan contractering specifiek voor SET-up deelnemers. In dit stappenplan worden de theoretische stappen en procedures om te komen tot structurele bekostiging inzichtelijk gemaakt, onderbouwd met goede voorbeelden, tips en casussen uit de praktijk;
- te onderzoeken hoe we tot meer eenduidigheid kunnen komen in de mogelijkheden en concrete aanpakken voor structurele bekostiging van e-health toepassingen voor langer thuis. De bundeling van ervaringen binnen de SET-up community biedt hiervoor een uitgelezen kans;
- op termijn benchmarking gegevens op te stellen en te delen van een aantal veel gebruikte e-health toepassingen binnen de SET-up community. Om zo van elkaar te leren en te kijken waar echte winst in uitkomsten en substitutie zit.

VitaValley

