

# ***Kennissessie Organiseren en belonen van Samen Beslissen***

*Hoe houden we de kwaliteit van zorg hoog voor een strakke prijs?*

*Jasper Bosma, Financieel directeur Proctos Kliniek*

*Ruud Sijbers, Directeur Commercie & Innovatie Annatommie mc*

# Wie zijn we?



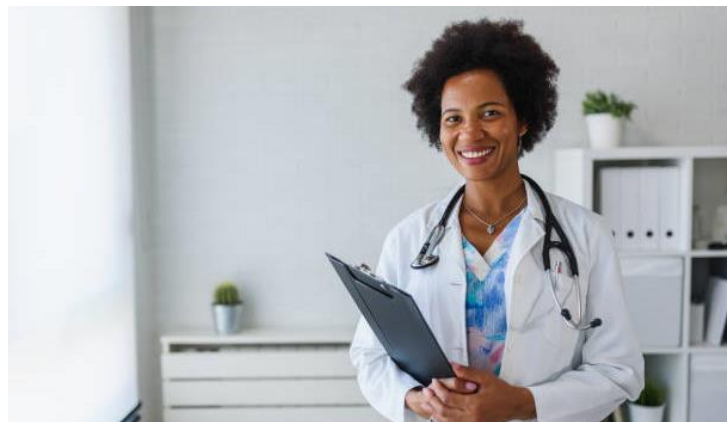
**Wat willen we bereiken in deze sessie?**

**Gezamenlijke take home message formuleren die we plenair presenteren**

# Wat verstaan we onder samen beslissen?



- Aandacht
- Zorgen kunnen uiten
- Zo min mogelijk 'gedoe'
- Wat kan ik verwachten
- Begeleiding in wat is het beste voor mij



- Goede uitvraag van problematiek
- Juiste diagnose en juiste zorgpad
- Inzicht in behandelresultaten



- Tijd bij het eerste consult
- One stop shop
- Snelle diagnostiek
- PREM/ PROM resultaten
- Verbetercultuur door interne en externe benchmarking

# Wat willen we bereiken met samen beslissen?



- De juiste zorg voor mijn situatie
- Regie over situatie
- Levenskwaliteit



- Therapie trouwheid
- Betere zorg
- Betere aansluiting bij patiënt
- Werkplezier

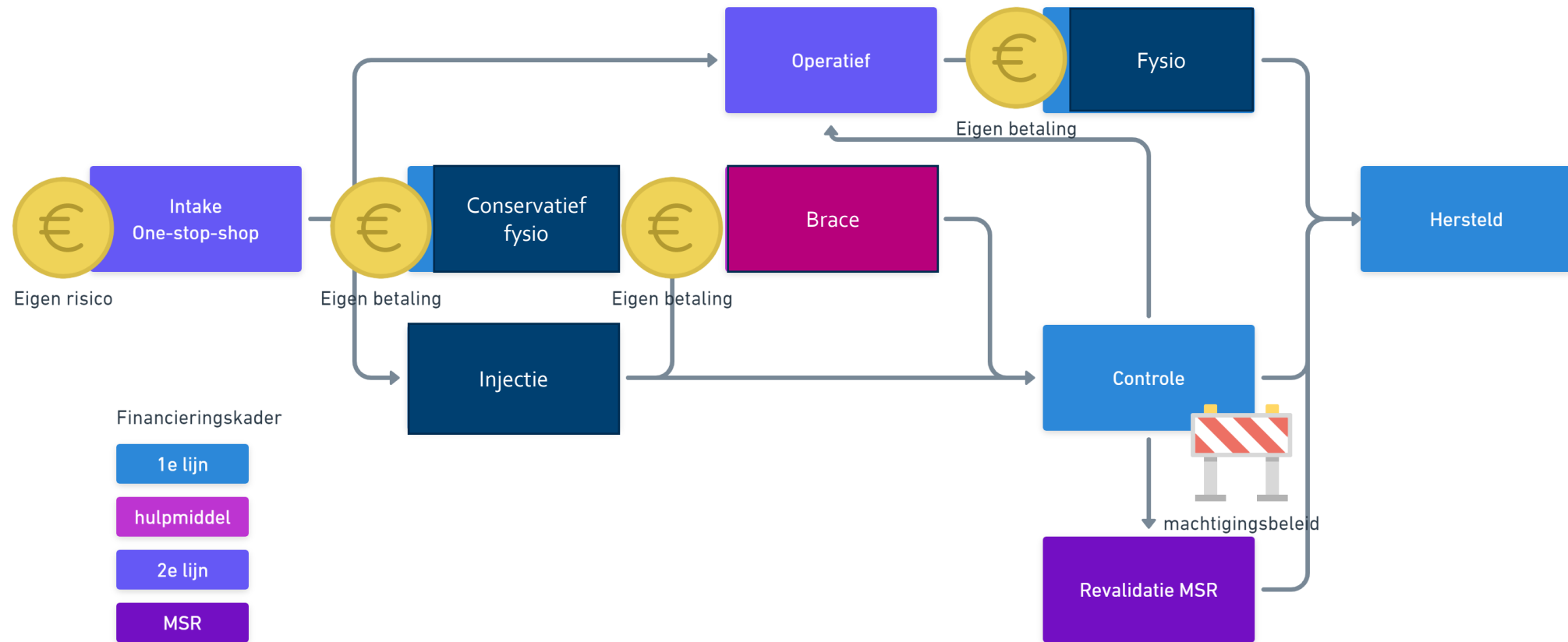


- Effectievere zorg
- Hogere therapietrouwheid
- Minder vragen
- Goedkoper

# Voorbeeld

## Knelpunten in een multidisciplinair zorgpad

One stop shop → Stepped care → 5 barrières



# Welke bijdrage heeft zorgcontractering op samen beslissen?

## Een aantal stellingen

- KPI's over samen beslissen opnemen in een zorgcontract voegt niks toe
- Innovatie stimuleer je door vertrouwen en financieel comfort te geven aan de organisatie, niet door te controleren
- De prijs voor een intake en conservatieve behandeling is te laag versus de prijs voor een operatieve behandeling. Dat geeft een verkeerde prikkel.
- Ketenzorg kun je stimuleren door de (financiële) schotten weg te halen
- Stop geld in de daadwerkelijke zorg i.p.v. subsidie trajecten (ZEGG, JZOJP, Medicatie, Transformatie, etc.)

# Take home message (samen opstellen)