KPMG

Quickscan innovatieve ecosystemen



Rapportage

—

17 januari 2017

Inhoudsopgave

1. Introductie **[3]**

1.1 Achtergrond [4]

1.2 Vraagstelling [4]

1.3 Aanpak [5]

1.4 Leeswijzer [5]

2. Factsheets **[6]**

2.1 Uitleg factsheet innovatieve ecosystemen [7]

2.2 OZOverbindzorg [8]

2.3 HartWacht [10]

2.4 Effective Cardio [12]

2.5 TeleGGZ [14]

2.6 Leefstijlmonitoring [16]

3. Lessons learned **[18]**

Bijlagen **[21]**

A. Bronnenlijst [22]

B. Selectieproces voorbeelden [23]

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

KPMG

1. Introductie

1. Introductie

Achtergrond

Het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS) heeft in het kader van het inrichten van het Fast Track programma e-health en specifiek de lijn rondom opschalingscoalities behoefte aan een inventarisatie naar nieuwe vormen van samenwerking rondom innovaties bij gezondheid en zorg. Deze samenwerkingen noemen we ook wel ecosystemen of opschalingscoalities.

Het is de wens om opschalingscoalities en ecosystemen te ondersteunen en hierdoor bij te dragen aan de opschaling van innovaties in de zorg. We zien een ecosysteem als een samenwerking op basis van gelijkwaardigheid tussen organisaties die hierbij een doel nastreven wat ze alleen gezamenlijk kunnen bereiken. Informatie over ontwikkelingen en ervaringen rondom ecosystemen in de Nederlandse zorg zijn relevant om vervolgacties te kunnen bepalen.

Vraagstelling aan KPMG Plexus

Het Ministerie van VWS heeft KPMG Plexus gevraagd om door middel van een quickscan inzicht te geven in:

- Voorbeelden van innovatie ecosystemen in de zorg rondom de thema's zelfzorg, zelfregie en zelfredzaamheid. Hier worden drie tot vijf voorbeelden in kaart gebracht. Dit kunnen zowel goede voorbeelden als leerzame "briljante mislukkingen" zijn.
- De succesfactoren en uitdagingen bij de voorbeelden. Hier wordt inzicht gevraagd in welke factoren maken dat de voorbeelden succesvol zijn en, wanneer relevant, in de redenen waarom opschaling nog niet voldoende is gerealiseerd. Voorbeelden van factoren die hier een rol kunnen spelen zijn openheid, transparantie, vertrouwen, lerend systeem, financiering, overstijgend doel en commitment van betrokken partijen.
- Wat de voorbeelden concreet opleveren. Hier wordt inzichtelijk gemaakt wat de samenwerkingen, netwerken en/of ecosystemen uit de voorbeelden concreet opleveren voor bijvoorbeeld de patiënt, mantelzorger, hulpverlener, arts, zorginstelling, zorgverzekeraar, gemeente, investeerders, innovator, bedrijf of werkgever.

Gehanteerde definitie van innovatieve ecosystemen in deze quickscan:

- *Een ecosysteem is: een nieuwe vorm van samenwerking tussen meerdere partijen, zoals zorgaanbieders, patiënten, MKB partijen, zorgverzekeraar en gemeente,*
- *met als doel te voorzien in een bepaalde patiëntvraag/behoefte rondom de thema's zelfzorg, zelfregie en zelfredzaamheid,*
- *mogelijk met behulp van innovaties (low tech, high impact).*
- *Door het vormen van een ecosysteem worden bepaalde doelen behaald die voor de partijen individueel niet mogelijk zijn om te behalen.*

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

1. Introductie

Aanpak

Hieronder beschrijven wij beknopt de aanpak van deze opdracht. Deze aanpak bestaat uit vijf stappen:

1. Inventarisatie van praktijkvoorbeelden

De adviseurs van KPMG Plexus zijn dagelijks actief en betrokken bij velerlei samenwerkingen in de regio en in het land. Vanuit KPMG innovative startups hebben we daarnaast een goed overzicht van startup landschap. We zijn daarom deze opdracht gestart door binnen de eigen organisatie een longlist te maken van bij ons bekende opschalingscoalities. Kennis van het Ministerie van VWS is hier vanzelfsprekend ook bij betrokken.

2. Gerichte deskresearch

Na afronding van stap 1 is met behulp van deskresearch de lijst van voorbeelden verder aangevuld. Gezien de beperkte scope van deze quickscan en de hoeveelheid aan innovatieve ontwikkelingen rondom zorg en welzijn die in het land gaande zijn, is er niet gestreefd naar een volledig beeld van alle voorbeelden van innovatieve ecosystemen. Daarnaast is tijdens deze stap de eerste kwalitatieve informatie verzameld over de betreffende voorbeelden.[1]

3. Afweging van longlist richting short list

Tijdens stap 3 zijn de voorbeelden geordend naar de relevantie op het thema innovatieve ecosystemen. Aan de hand van een aantal vooraf opgestelde criteria is een ordening in de relevantie gemaakt. Deze criteria zijn in overleg met het Ministerie van VWS opgesteld.[2]

4. Interviews met afgevaardigden van interessante voorbeelden:

Na selectie van de meest relevante voorbeelden, hebben we ons uitgebreid verdiept in deze voorbeelden. Er zijn enkele interviews uitgevoerd met afgevaardigden van de voorbeelden over succes- en faalfactoren en er is informatie verzameld over de opbrengsten van de ecosystemen of opschalingscoalities Hierbij zijn we uitgegaan van reeds bij de voorbeelden beschikbare rapporten; KPMG heeft geen eigen kwantitatieve analyses uitgevoerd binnen de beperkte scope van deze opdracht.

5. Opstellen rapportage:

Als laatste hebben we de bevindingen samengevat in deze beknopte rapportage. Het rapport geeft inzicht in een aantal voorbeelden van innovatieve ecosystemen in de zorg waarvan de succes- of faalfactoren zijn weergegeven en de concrete bijdragen die deze ecosystemen geleverd hebben aan het verbeteren van de zorg. Deze inzichten kunnen relevant zijn voor de op te stellen lijn van opschalingscoalities binnen het Fast track initiatief van het ministerie van VWS.

Leeswijzer

Deze rapportage biedt inzicht in een aantal voorbeelden van innovatieve ecosystemen en claimt niet uitputtend te zijn. Dit document beschrijft de geselecteerde voorbeelden en de lessons learned op basis van een quickscan. In hoofdstuk 2 worden de voorbeelden aan de hand van een factsheet toegelicht. Hoofdstuk 3 beschrijft de lessons learned, voortkomend uit de voorbeelden.

[1] Bijlage A geeft een overzicht van de gehanteerde bronnen.
[2] In bijlage B is de lijst met voorbeelden voor selectie weergegeven. Daarnaast worden de gebruikte selectiecriteria gepresenteerd.

KPMG

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

KPMG

2. Factsheets

2.1 Uitleg factsheet innovatieve ecosystemen

In dit hoofdstuk worden vijf voorbeelden toegelicht aan de hand van een factsheet. De factsheet licht een aantal factoren van het voorbeeld uit, waarbij de kans bestaat dat er informatie over het voorbeeld ontbreekt of niet volledig is. In deze paragraaf wordt een kort overzicht gegeven van de voorbeelden en vervolgens lichten we de opbouw van de factsheet toe.

Voorbeelden innovatieve ecosystemen

De innovatieve ecosystemen die in dit hoofdstuk zijn opgenomen zijn:

- OZOverbindzorg
- HartWacht
- Effective Cardio
- TeleGGZ
- Leefstijlmonitoring

Ieder ecosysteem wordt toegelicht aan de hand van een factsheet. Hieronder volgt een korte uitleg over deze factsheets.

Factsheet

De factsheets die worden gebruikt in dit hoofdstuk bestaan uit drie onderdelen. We lichten deze onderdelen hieronder kort toe.

1. Titel voorbeeld en korte omschrijving: Het eerste deel van de factsheet geeft een korte samenvatting van het voorbeeld. In deze samenvatting zijn de volgende elementen opgenomen:
   - Naam en deelnemers van het ecosysteem
   - Voor welke doelgroep patiënten/ cliënten is de innovatie bedoeld?
   - De uitkomsten van de innovatie op microniveau zoals voor de patiënt, mantelzorger of arts. Daarnaast worden de baten op macroniveau, zoals verlaagde zorgkosten, beschreven.
   - Korte omschrijving van de innovatie en het ecosysteem
   - De wijze waarop de innovatie momenteel wordt ingezet en de toekomstplannen voor verdere ontwikkeling

2. Feiten op een rijtje: Na een korte omschrijving van het voorbeeld volgt een overzicht van de volgende factoren:
   - Spelers in het ecosysteem
   - Financiering: de manier waarop omzet gegenereerd wordt of het initiatief gefinancierd wordt
   - Technologie: de rol die technologie speelt
   - Governance: het beleid en de organisatiestructuur van het ecosysteem
   - Cliënten: de wijze waarop cliënten betrokken zijn in het ecosysteem.

3. Succesfactoren en uitdagingen: het volgende onderdeel van de factsheet evalueert wat de succesfactoren zijn die hebben bijgedragen aan de opschaling en de uitdagingen waardoor opschaling nog onvoldoende is gerealiseerd. Dit geeft inzicht in de succesfactoren en de uitdagingen van het voorbeeld. Tot slot worden methodes aangedragen hoe omgegaan kan worden met de uitdagingen, wat input levert voor het laatste hoofdstuk ‘Lessons learned’.

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative (‘KPMG International’), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

2.2 Factsheet OZOverbindzorg

OZOverbindzorg

OZOverbindzorg is een platform dat communicatie en samenwerken tussen de verschillende partijen rondom een cliënt faciliteert. De partijen in dit ecosysteem zijn zorgaanbieders, gemeenten, zorgverzekeraars en de Stichting OZOverbindzorg. De samenwerking is gestart in de gemeente Raalte als gevolg van de sluiting van een intramuraal centrum in één van de dorpskernen en de wens om langer thuis te kunnen blijven wonen van oudere en kwetsbare mensen. De gemeente, een thuiszorgorganisatie en het intramurale centrum committeerden zich om deze vraag te beantwoorden. Om deze reden is OZOverbindzorg gestart met als doel mensen langer thuis te laten wonen en zorg te leveren op een goede en efficiënte manier.

OZOverbindzorg is bedoeld voor cliënten in de care sector die te maken hebben met meerdere zorgverleners, zoals bijvoorbeeld de huisarts, thuiszorg, apotheek en mantelzorgers. Concreet levert OZOverbindzorg op dat alle partijen beter op de hoogte zijn van de gezondheidssituatie en het welzijn van de cliënt en dat de lijntjes tussen de verschillende partijen kort zijn. OZOverbindzorg staat voor samenwerking en delen van zorg.

Via een eenvoudig computerprogramma worden alle partijen die betrokken zijn bij de zorg en het welzijn van een cliënt samengebracht. Er vormt zich een netwerk rondom de cliënt, waarbij de cliënt de eigenaar is en bepaalt wie er mee doet. Dit netwerk kan informatie met elkaar uitwisselen over de cliënt, de actuele gezondheid en eventuele benodigde vervolgacties van een andere partij. Het platform faciliteert communicatie tussen verschillende partijen wat de kans op miscommunicaties of fouten bij bijvoorbeeld bestellen van medicijnen verkleint of ziekenhuisopname voorkomt.

OZOverbindzorg heeft inmiddels 10.000 gebruikers en is groeiende. OZOverbindzorg is vooral actief in het oosten van Nederland, waar de stichting is ontstaan. Het is de bedoeling om het komende jaar cliënten aan te sluiten in de vijf grote steden en van daaruit verder te groeien. De wens voor de komende jaren is landelijke dekking. Daarnaast wordt de service continu verbeterd en uitgebreid zodat steeds meer mensen met verschillende zorgvragen, bijvoorbeeld ook in de jeugdzorg, gebruik kunnen maken van het platform.

Feiten op een rijtje

De spelers in dit ecosysteem zijn verschillende zorgaanbieders en gemeenten, Zorgverzekeraars Menzis, ENO en Zilverenkruis Achmea, Stichting OZOverbindzorg en Platform CGM Zorgverband

Het platform wordt gedeeltelijk gefinancierd door gemeenten en gedeeltelijk door zorgverzekeraars. De bijdrage vanuit gemeenten verschilt per gemeente waarin OZOverbindzorg actief is.

Het platform, een beveiligde internetpagina, is ontwikkeld in samenwerking met en wordt beheerd door Platform CGM Zorgverband. De stichting is niet afhankelijk van deze leverancier en heeft de vrijheid samen te werken met andere partijen.

OZOverbindzorg is een stichting, ontstaan op initiatief van een huisarts, zijn praktijkmanager en een adviseur, die samenwerkt met allerlei verschillende partijen.

OZOverbindzorg zet in op cliëntparticipatie door het organiseren van gebruikersbijeenkomsten om door middel van feedback het platform te verbeteren. Daarnaast wordt geprobeerd een zo groot mogelijke groep cliënten te kunnen bedienen. Er wordt ingezet op laaggeletterdheid door het ontwikkelen van een spraak- en voorleesfunctie voor het platform.

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

2.2 Factsheet OZOverbindzorg

Succesfactoren en uitdagingen

Succesfactoren

— Noodzaak: De noodzaak voor een oplossing van een probleem is de eerste succesfactor. In dit geval dat na het sluiten van het intramurale centrum ouderen in die betreffende dorpskern gedwongen worden of de wens hebben langer thuis te blijven wonen. Deze noodzaak heeft de partijen bij elkaar gebracht en heeft geresulteerd in deze innovatie. Zonder deze noodzaak was het idee misschien niet ontstaan of niet zo snel van de grond gekomen.

— Samenwerking: De samenwerking tussen de partijen en hun investering in tijd en geld heeft OZOverbindzorg erg geholpen in de beginfase. Deze partijen hebben samen een doel geformuleerd en zijn daar gecommitteerd mee aan de slag gegaan door gezamenlijk een stichting op te richten. Zij hebben dit niet gedaan door een uitgebreid plan te schrijven, maar zijn juist klein en direct begonnen.

— Startkapitaal: Voor de verdere opschaling is de subsidie van ZonMW van grote hulp geweest. Door deze subsidie kon de stichting opschalen zonder dat alle financiering rond was. Deze is in een later stadium geregeld met gemeenten en zorgverzekeraars onder andere met behulp van behaalde resultaten.

— Ons kent ons: De opschaling is bespoedigd doordat iedereen van de stichting uit dezelfde regio kwam als de beoogde gebruikers van OZOverbindzorg. Het “ons kent ons” fenomeen heeft ervoor gezorgd dat OZOverbindzorg snel kon opschalen in het oosten van het land. Deze opschaling wordt lastiger bevonden in andere delen van het land doordat daar de relaties met zorgaanbieders en gemeenten nog opgebouwd moeten worden.

— Goede service: De grote succesfactor van OZOverbindzorg is de persoonlijke benadering. Er wordt veel tijd en geld gestoken in het op maat maken van het systeem per gebruiker en het scholen van de gebruikers. Medewerkers van de stichting scholen huisartsen, assistenten, apothekers en houden de intake van de cliënten en mantelzorgers bij de cliënt thuis. Hiermee zorgen zij voor een goede toepassing van het systeem en acceptatie bij de cliënten en zorgverleners, wat een must is voor het in gebruik nemen van het systeem en het overwinnen van drempels die worden opgeworpen.

Uitdagingen

— Verandervermogen: In eerste instantie vinden stakeholders het soms lastig om te gaan met een nieuw systeem of device (computer of tablet). OZOverbindzorg heeft deze faalfactor weten om te buigen door telkens toch te beginnen. In elke gemeente start OZOverbindzorg met de partijen die wel willen meewerken, ook indien de financiering nog niet geregeld is. In de praktijk blijkt dat de andere partijen in een later stadium aanhaken door bijvoorbeeld verzoeken van de cliënt. Wanneer cliënten van OZOverbindzorg hebben gehoord geven zij aan ook te willen werken met het platform. Er zijn voorbeelden van thuiszorgorganisaties die cliënten hebben verloren doordat ze niet werken met OZOverbindzorg.

— Financiering: Een andere issue is het regelen van financiering bij zorgverzekeraars en verschillende gemeenten. Elke gemeente regelt de financiering op een andere manier en betaalt OZOverbindzorg uit een ander potje. De aanvraag van financiering door middel van subsidie blijkt een tijdsintensief proces. Hier kan een gestandaardiseerde aanvraag voor subsidies een oplossing bieden. Ook bij financiering vanuit de zorgverzekeraars wordt een rechtstreekse en structurele bijdrage wenselijk gevonden. Nu verloopt deze financiering via de huisartsen, wat resulteert in administratief werk voor OZOverbindzorg.

KPMG

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative (‘KPMG International’), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

2.3 Factsheet HartWacht

HartWacht

HartWacht is een zorgconcept waarmee hartpatiënten op afstand gemonitord kunnen worden. HartWacht is ontwikkeld door FocusCura in samenwerking met Cardiologie Centra Nederland (CCN) voor patiënten met hartfalen, hartritmestoornissen of cardiovasculaire problemen. FocusCura, CCN en zorgverzekeraar Zilveren Kruis Achmea zijn in de zomer van 2016 gestart in Amsterdam met het monitoren van de eerste patiënten met behulp van de HartWacht. Ze zijn gestart met ongeveer 20 patiënten van CCN om het proof of concept te leveren. Vervolgens is deze start in samenwerking met zowel cardiologen, patiënten als de drie betrokken partijen geëvalueerd op met elkaar bepaalde prestatie indicatoren. Op basis van deze evaluatie is HartWacht verder verbeterd. Gezien de positieve resultaten en het opgebouwde en geteste systeem wordt sinds eind 2016 het gebruik van HartWacht verder opgeschaald. Dit betekent dat HartWacht aangeboden wordt in alle centra van CCN en vergoed wordt voor verzekerden bij Zilveren kruis Achmea. Het huidige aantal gebruikers wordt geschat op ongeveer 100 gebruikers en groeit elke dag.

Met HartWacht meten patiënten thuis zelf vitale waarden zoals bloeddruk, hartslag en gewicht. Deze waarden worden vervolgens doorgestuurd naar het medisch service centrum onder toezicht van Cardiologie Centra Nederland, waar de data 24/7 geanalyseerd. Wijken de waarden af, of voelt een patiënt zich onzeker, dan wordt CCN gewaarschuwd en is er mogelijkheid tot videocontact met behulp van Beeldbellen. Op deze manier kunnen spoedbezoeken en opnames voorkomen worden en meer zorg verplaatst worden naar de eerstelijn. Dit resulteert in een hogere mate van zelfzorg en lagere zorgkosten.

In de toekomst is het de bedoeling dat de HartWacht op twee manieren verder opschaalt. Allereerst is het plan om andere zorgverzekeraars aan te laten sluiten zodat voor alle patiënten HartWacht vergoed wordt. Er is vanuit meerdere zorgverzekeraars interesse getoond om hieraan mee te werken. Daarnaast zijn FocusCura en CCN in gesprek met nieuwe partners om zo HartWacht aan te kunnen bieden in andere ziekenhuizen.

Feiten op een rijtje

De betrokken partijen in dit ecosysteem zijn Cardiologie Centra Nederland, FocusCura en zorgverzekeraar Zilveren Kruis Achmea.

HartWacht, dienst, software en meetapparatuur, wordt volledig vergoed voor verzekerden van Zilveren Kruis Achmea aan CCN. Het tarief is per gebruiker en bepaald in overleg tussen de drie partijen.

De onderliggende technologie is de app cVitals van FocusCura en het EPD CardioPortal, ontwikkeld door CCN. De bloeddrukmeter en weegschaal zijn gekoppeld aan de applicatie. Het dashboard voor hulpverleners, die de resultaten inzichtelijk maakt, is gekoppeld aan het EPD. Ook biedt HartWacht de mogelijkheid voor communicatie tussen patiënt en zorgverlener met Beeldbellen.

FocusCura levert technologie en diensten aan CCN.

Patiënten, vaak ouder dan 70, zijn en worden uitgebreid betrokken bij het testen, evalueren en verbeteren van HartWacht. Dit resulteert in een gemakkelijk te gebruiken applicatie en aangepaste protocollen. Daarnaast krijgen patiënten nu zelf inzicht in hun eigen gezondheid.

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

2.3 Factsheet HartWacht

Succesfactoren en uitdagingen

Succesfactoren

— Partners: De allereerste succesfactor voor HartWacht zijn de spelers in het ecosysteem. CCN en FocusCura zijn beide gerenommeerde namen, wat helpt vertrouwen te kweken in samenwerkingen, en hebben kennis en ervaring op het gebied van cardiologische zorg en eHealth. Daarnaast heeft het erg geholpen dat een grote bekende zorgverzekeraar als Zilveren Kruis Achmea heeft laten zien in de HartWacht te geloven.

— Lange termijn visie: De partijen hebben vooraf aan de samenwerking gezamenlijk een visie ontwikkeld. CCN zocht naar een duurzame oplossing om de verwachte groei in het aantal cardiologische patiënten aan te kunnen. De andere twee partijen hebben zich gecommitteerd om te werken aan een oplossing. Zilveren Kruis Achmea heeft vooraf gezegd te geloven in het concept van HartWacht en zich bij verbetering van kwaliteit in zorg te committeren aan vergoeding indien de business case niet negatief uitpakt. Deze lange termijn afspraak heeft geholpen om te komen tot de samenwerking, de huidige resultaten en opschaling.

— Koppeling aan EPD: HartWacht kan gekoppeld worden aan het EPD wat toepassing in het huidige systeem mogelijk maakt. Dit maakt het gemakkelijker om de HartWacht te gebruiken en zorgt ervoor dat alle relevante gegevens en informatie op één plek staat. Dit is van groot belang aangezien de meetgegevens bij gebrek aan context weinig tot geen waarde toevoegen.

— Hoge kwaliteit: De hoge kwaliteit van de innovatie is ook een succesfactor. De applicatie cVitals is CE-gemarkeerd als medisch hulpmiddel en voldoet daarmee aan de Europese eisen voor veiligheid, gezondheid, milieu- en consumentenbescherming. Daarnaast is FocusCura ISO gecertificeerd voor kwaliteit en informatieveiligheid wat de privacy van de patiënten waarborgt. Dit wordt door zorgaanbieders erg belangrijk gevonden.

— Samenwerking met patiënten: HartWacht is ontworpen in samenwerking met patiënten en zorgverleners. Dit heeft geresulteerd in een gebruiksvriendelijk ontwerp dat zoveel mogelijk aansluit bij de doelgroep en bestaande technologie. Dit is van groot belang geweest voor de opschaling.

— Goede service: FocusCura levert de devices thuis af en zorgt voor installatie en training in het gebruik om daarmee aan te sluiten bij de doelgroep.

— Klein beginnen maar klaar voor opschalen: Het belang wordt benadrukt om klein te beginnen, maar de innovatie te ontwikkelen voor de situatie na opschalen. Hiervoor moet de dienst en ondersteuning als technologie, infrastructuur en klantenservice gereed zijn voor een groot aantal gebruikers.

Uitdagingen

— Vergoeding: Patiënten monitoren zonder of met minder polibezoeken is wat HartWacht beoogt. Maar in het huidige systeem is het niet mogelijk om een vergoeding te krijgen zonder een patiënt te zien op een spreekuur. Door deze missende financiering werd in sommige gevallen weerstand bij zorgverleners ervaren om te gaan werken met HartWacht, wat opschaling kan tegenwerken. Om deze reden is er een nieuwe vergoeding benodigd om ook deze vorm van zorg te kunnen declareren. Dit proberen de betrokken partijen te bewerkstelligen in samenwerking met de Nza.

KPMG

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

2.4 Factsheet Effective Cardio

Effective Cardio

Effective Cardio is een grootschalig onderzoek naar de effectiviteit van een telemonitoringprogramma dat liep van 2010 tot 2014. Het onderzoek is gedaan door zes ziekenhuizen in samenwerking met Philips en zorgverzekeraars CZ, Zilveren Kruis Achmea en VGZ. In het onderzoek is de telemonitoring Lion eCare toegepast in combinatie met zorgproces-optimalisatie. De conclusies uit het onderzoek waren onder andere dat de zorg voor hartfalenpatiënten sterk kan worden verbeterd. De partijen wisten het aantal verpleegdagen met 57% en het aantal ziekenhuisopnames met 52% te verminderen doordat patiënten veel minder vaak met ernstige complicaties in het ziekenhuis hoefden te worden opgenomen en behandeld. Hierdoor kon de zorg voor het grootste deel in de thuisomgeving plaatsvinden. Uiteindelijk kon zo per patiënt gemiddeld 26% van de zorgkosten worden bespaard.

Lion eCare is een telemonitoringprogramma voor patiënten met chronische aandoeningen, die in dit geval wordt ingezet voor patiënten met chronisch hartfalen. Het programma bestaat uit een klinische applicatie en de patiënten applicatie, waarmee zorgverleners patiënten in de thuissituatie kunnen monitoren. Hiermee verkrijgen ze inzicht en kunnen ze diagnosticeren of interventie benodigd is. Het doel van het programma is om heropnames te verminderen en behandelkosten te verlagen door de zorgverlener op afstand in contact te houden met de patiënt

In de huidige situatie zijn er ongeveer tien ziekenhuizen die met het telemonitoringprogramma werken en dit resulteert in ongeveer 420 gebruikers. Ziekenhuizen financieren het gebruik van telemonitoring zelf binnen de vergoeding voor cardiologische zorg. In de toekomst wordt verwacht dat de gebruikersaantallen zullen groeien door steeds vaker voorkomende prestatieafspraken van ziekenhuizen met zorgverzekeraars. Maar een grote opschaling wordt nog niet verwacht, doordat het programma niet vergoed wordt vanuit de zorgverzekeraars en het aantal ziekenhuizen die zelf het programma willen financieren gering is.

Feiten op een rijtje

De betrokken partijen in dit ecosysteem zijn Philips, zorgverzekeraars CZ, Zilveren Kruis Achmea en VGZ en zes Nederlandse ziekenhuizen.

De telemonitoring wordt niet separaat vergoed door de zorgverzekeraars. Het huidige gebruik wordt gefinancierd binnen de bestaande productieafspraken van het ziekenhuis.

Met behulp van meetapparatuur meten patiënten bepaalde vitale waarden en vullen een vragenlijst in. De resultaten worden door een verpleegkundig specialist geanalyseerd en, indien nodig, wordt er direct actie ondernomen. Een servicecentrum zorgt voor een vooranalyse van de data.

De ziekenhuizen, Philips en de zorgverzekeraars hebben tijdens het onderzoek samengewerkt als partners. De samenwerking tussen Philips en zorgverzekeraars is na de publicatie van de resultaten van Effective Cardio geëindigd op dit vlak. Philips is in de huidige situatie een leverancier voor ziekenhuizen.

Patiënten zijn intensief betrokken tijdens het onderzoek door middel van evaluaties op o.a. patiëntervaring. Daarnaast wordt de patiënt bij aanvang opgeleid in het gebruik van het programma door middel van uitleg, training en video's.

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

2.4 Factsheet Effective Cardio

Succesfactoren en uitdagingen

Succesfactoren

— Onafhankelijk onderzoek: Eén van de succesfactoren van Effective Cardio is het feit dat de samenwerkende partijen een onafhankelijk onderzoeksbureau hebben ingehuurd om op basis van de DIS data de resultaten en potentie van het gebruik van telemonitoring in beeld te brengen.

— Procesinnovatie: De toepassing van de innovatie in het huidige systeem is van groot belang voor het succes. Het telemonitoringprogramma levert pas echt goede resultaten en kostenbesparingen op wanneer de implementatie gepaard gaat met procesinnovatie. Hiermee wordt bedoeld dat het programma niet in de huidige processen gebruikt wordt maar dat deze processen aangepast worden om de resultaten te optimaliseren. Dit kan bijvoorbeeld door de innovatie in te zetten voor substitutie van huidige zorg. Hiervoor moeten de zorgverleners bereid zijn om te vertrouwen op de data en de analyses van het programma en daar vervolgens op handelen. Op deze manier kan met behulp van telemonitoring het aantal polibezoeken dalen en zorgkosten, als gevolg van minder heropnames, verlagen. Wanneer zorgverleners niet op deze manier vernieuwend kunnen denken zullen de beloofde resultaten niet of minder gerealiseerd worden. Daarnaast kan toepassing van telemonitoring dan zelfs resulteren in extra kosten.

— Hoge kwaliteit: De kwaliteit van het programma is belangrijk voor zorgaanbieders en wordt gewaarborgd op drie manieren. Allereerst worden de vitale waarden zoveel mogelijk op een objectieve manier gemeten. Dit houdt in dat niet de patiënt zelf waarden als bloeddruk en gewicht invoert, maar dat deze waarden door middel van bluetooth van de devices naar het systeem worden gestuurd. Dit verhoogt de kwaliteit van de data. Daarnaast wordt de kwaliteit hooggehouden doordat alle patiënten door een professionele achterwacht, bestaande uit BIG geregistreerde zorgprofessionals, dagelijks dubbel gecontroleerd worden om te verzekeren dat er geen één aangesloten patiënt door de mazen van het net kan glippen. Als laatste waarborgt de leverancier beveiliging van de gegevens en privacy van de patiënt door te voldoen aan de NEN normering.

— Goede service: Als laatste is de goede service die geleverd wordt aan zowel de ziekenhuizen als de patiënten een belangrijke succesfactor. Storingen zijn snel opgelost en de leverancier legt, wanneer nodig, internetverbindingen aan bij patiënten.

Uitdagingen

— Verandervermogen: In het huidige systeem krijgen medisch specialisten betaald op basis van productie. Om deze reden is het lastig zorgverleners te motiveren om telemonitoring te gebruiken en zo het aantal polibezoeken te verminderen, ligdagen te halveren en heropnames te voorkomen gezien de potentiële besparingen die daarmee gemoeid zijn. Een mogelijke oplossingsrichting is om de ondernemer in de arts aan te spreken en hem mee te nemen als mede-investeerder, zodat alle partijen hetzelfde doel nastreven. Dit kan bijvoorbeeld in de vorm van een publiek private samenwerking. Daarnaast kan ook in gesprekken met ziekenhuizen de nadruk gelegd worden op het verhogen van de kwaliteit van zorg voor de patiënt.

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

2.5 Factsheet TeleGGZ

TeleGGZ

TeleGGZ is een zorgpad dat huisartsen en POH's-GGZ ondersteunt in de triage, begeleiding en behandeling van patiënten met psychische klachten in de eerstelijn. In dit ecosysteem zijn huisartsen, POH's-GGZ, eHealthaanbieders, GGZ-professionals, zorgverzekeraars en leverancier KSYOS betrokken. Door deze samenwerking kan zorg efficiënter geleverd kan worden en verschuiven van de specialistische naar de generalistische basis GGZ. Ook kunnen patiënten op afstand begeleid worden en kan er thuis aan herstel gewerkt worden.

De ondersteuning van TeleGGZ vindt plaats op vier manieren en is geïntegreerd met het HIS

1. TeleIndicatie: Dit is een online beslisondersteuner die op basis van ingevulde informatie door de patiënt een indicatie advies genereert over de passende zorgzwaarte behorende bij de ingevulde psychische klacht(en). De huisarts of POH-GGZ toetst het gestructureerd klachtbeeld en indicatie advies aan zijn klinisch beeld. De uitslag, inclusief indicatie advies wordt via Edifact teruggekoppeld in het HIS.
2. TeleBegeleiding: Met deze module kan de patiënt, naast de fysieke consulten in de praktijk, thuis ondersteuningsprogramma's volgen en hiermee aan herstel werken. Daarnaast kan de huisarts of POH-GGZ op afstand de voortgang van de behandeling monitoren en begeleiding bieden via beeldbellen.
3. TeleConsultatie: Hiermee kan de huisarts andere zorgverleners zoals GZ-psychologen en psychiaters raadplegen bij diagnostiek, behandeling en verwijzing.
4. TeleVerwijzing: De huisarts of POH-GGZ kan direct vanuit het HIS digitaal verwijzen naar de Generalistische Basis- of Specialistische GGZ, inclusief verzamelde informatie uit de andere modules.

In de huidige situatie zijn 6000 huisartsen aangesloten bij dit ecosysteem die gebruik kunnen maken van TeleGGZ. TeleGGZ wordt vergoed door de zorgverzekeraars vanuit een extra beschikbaar gesteld budget voor de POH-GGZ om gebruik van eHealth te stimuleren. In de toekomst wil TeleGGZ opschalen door meer zorgverleners en patiënten aan te sluiten.

Feiten op een rijtje

De betrokken partijen in dit ecosysteem zijn KSYOS, zorgverzekeraars, huisartsen, POH's-GGZ, eHealthaanbieders (o.a. Therapieland) en GGZ-professionals.

TeleGGZ wordt gefinancierd vanuit het POH-GGZ budget dat vanuit de zorgverzekeraars beschikbaar wordt gesteld aan de huisartsen om eHealth en Consultatie te stimuleren. Deze module kunnen huisartsen aanvragen bij de zorgverzekeraar.

TeleGGZ is een zorgpad met vier modules die gekoppeld zijn aan het HIS. Hier zitten onder andere online vragenlijsten, therapieën, consultatie en verwijzing in.

KSYOS werkt samen met de partijen als een onderaannemer van de huisartsen of zorggroepen. In sommige gevallen is KSYOS zelf de zorggroep.

Patiënten worden intensief betrokken bij het maken, testen en opschalen van de innovaties van KSYOS. Het aantal betrokken patiënten neemt toe per fase van tien tot duizenden gebruikers. Patiënten en zorgverleners worden continu om feedback gevraagd om zo de diensten te verbeteren.

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

2.5 Factsheet TeleGGZ

Succesfactoren en uitdagingen

Succesfactoren

— Naam, ervaring en kennis: KSYOS is als zorginstelling al meer dan 10 jaar actief op de markt van telemonitoring in de zorg. Dit heeft geresulteerd in een bekende naam en een hoop kennis en ervaring hoe dergelijke innovaties vormgegeven en opgeschaald moeten worden. Daarnaast geeft de naam vertrouwen bij gebruikers en financiers.

— Noodzaak: Door een maatregel van het ministerie van VWS was verschuiving van zorg van de specialistische GGZ naar de generalistische basis GGZ noodzakelijk, wat heeft geresulteerd in een verhoogde interesse van zorgverleners in telemonitoring. Door deze verschuiving is er een vergoedingstitel ontstaan voor telemonitoring, waardoor binnen het huidige vergoedingssysteem omzet gegenereerd kan worden met telemonitoring. Deze verschuiving van het budget en de gecreëerde noodzaak tot vinden van andere oplossingen is de belangrijkste succesfactor voor TeleGGZ in de opschaling.

— Onderzoek: De betrokken partijen van het ecosysteem steken veel tijd en geld in het uitvoeren van onderzoek naar de effecten en resultaten van de innovaties. KSYOS heeft een manier ontwikkeld van onderzoek doen naar het gebruik van de telemonitoring innovaties waarbij steeds een grotere groep patiënten wordt geïncludeerd. Deze onderzoeken bewijzen de mogelijke uitkomsten van inzet van TeleGGZ en helpen op die manier in het opschalen.

— Koppeling met het HIS: Het is van groot belang voor het toepassen van innovaties dat de nieuwe technologie ingebed kan worden in de huidige infrastructuren. Er is veel tijd en geld gestopt in het koppelen van TeleGGZ met het HIS in samenwerking met de zes aanbieders van het HIS te bewerkstelligen. Deze koppeling neemt veel weerstand van huisartsen om met TeleGGZ te gaan werken weg, aangezien op deze manier TeleGGZ geïntegreerd kan worden in de huidige systemen.

— Goede service: Er is een servicedesk ingericht waar gebruikers, zowel zorgaanbieders als patiënten, terecht kunnen met alle vragen rondom de applicatie. Daarnaast heeft KSYOS een Academy waar zorgverleners getraind worden in het gebruik van TeleGGZ. Om dit te kunnen is een buitendienst, bestaande uit psychologen en POH's-GGZ, ingericht voor het trainen van de zorgverleners, waaronder huisartsen en POH's-GGZ. Daarnaast is er meer trainingsmateriaal beschikbaar zoals hand-outs, boeken, cursussen en video instructies.

Uitdagingen

- Budgettaire ruimte voor e-health: Zorgverzekeraars hebben te maken met productieplafonds. Er wordt beperkt ruimte gemaakt binnen de productieruimte voor e-health. Om deze reden kunnen initiatieven zoals TeleGGZ slechts een aantal procent per jaar groeien, wat verdere opschaling van innovaties vertraagt.

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

2.6 Factsheet Leefstijlmonitoring

Leefstijlmonitoring

Leefstijlmonitoring is een systeem dat met behulp van sensoren afwijkende bewegingspatronen in huis kan detecteren. In samenwerking met Ascom, zorgverzekeraar CZ en Vilans, is Sensara gestart met leefstijlmonitoring in de intramurale zorg. In de intramurale setting is bewezen dat het systeem goed werkt en voordelen heeft als verhoogde privacy van cliënten doordat er bijvoorbeeld niet drie keer per nacht gecheckt wordt of de cliënt nog in bed ligt. Uit het onderzoek van Vilans blijkt dat het systeem de intramurale zorg efficiënter heeft gemaakt en zorgvragen heeft voorkomen door preventieve maatregelen te signaleren. Na dit onderzoek is het systeem klaar gemaakt voor gebruik in de extramurale zorg zodat in samenwerking met zorgaanbieders passende preventieve zorg ingezet kan worden, waardoor kwetsbare ouderen langer thuis kunnen wonen.

Het systeem voor leefstijlmonitoring analyseert met behulp van infrarood-, warmte- en magneetsensoren continu het dagelijkse bewegingspatroon in huis. Dit systeem stuurt de informatie naar een applicatie, die inzicht geeft in de activiteiten, ongebruikelijke situaties meldt en alarm slaat als er iets mis is. Het systeem is zelf lerend en kan daarmee vroegtijdig veranderingen in gedrag signaleren, bijvoorbeeld meer of minder toiletgebruik. Dit kan preventieve zorg mogelijk maken. Met wie welke informatie gedeeld wordt, bepaalt de cliënt zelf. Zo draagt het systeem in samenwerking met zorgaanbieders bij aan het behoud van zelfredzaamheid van kwetsbare ouderen waardoor zij langer thuis kunnen wonen.

Leefstijl monitoring wordt momenteel opgeschaald in de extramurale zorg in samenwerking met zorgverzekeraars CZ, VGZ, DFZ en Menzis, die het systeem inmiddels bij thuiszorgorganisaties willen vergoeden. Dit wordt mogelijk gemaakt doordat uren ingewisseld kunnen worden voor techniek zoals leefstijlmonitoring. Ook wordt gekeken of in samenwerking met gemeenten leefstijlmonitoring kan ondersteunen in het tegengaan van sociaal isolement.
Daarnaast wordt het pakket aan services binnen de monitoring uitgebreid door samenwerking met leveranciers van o.a. sensoren, software en hardware; Selfcare, Qorvo, EMFIT en Eurocom en een samenwerking met KPN.

Feiten op een rijtje

De betrokken partijen zijn software ontwikkelaar Sensara, zorgverzekeraars waaronder CZ, system integrator Ascom en onderzoeksbureau Vilans.

De leefstijlmonitoring van Sensara wordt vanuit de Wlz vergoed , zowel intra- als extramuraal,. Instellingen kunnen ervoor kiezen om monitoring in te zetten binnen de indicatie van het CIZ. Daarnaast kopen zorginstellingen en consumenten zelf het systeem van Sensara in.

Het monitoringssysteem ontvangt informatie van de sensoren. De data wordt opgeslagen in de Cloud, waar het geanalyseerd wordt door een zelf lerend algoritme aan de hand van 30 medisch gecertificeerde profielen. De uitkomsten worden gestuurd naar de relevante contactpersoon.

Sensara is een onderaannemer van de zorginstellingen. Met de andere partijen is een commercieel contract afgesloten.

De cliënten zijn betrokken bij het testen, evalueren en verbeteren van het systeem. Door middel van feedback van cliënten is het systeem meerdere malen aangepast. Daarnaast is er meer privacybescherming ingebouwd, doordat de cliënt zelf kan bepalen wie welke gegevens te zien krijgt.

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

2.6 Factsheet Leefstijlmonitoring

Succesfactoren en uitdagingen

Succesfactoren

— Kennis en ervaring: De opgedane kennis en ervaring uit de intramurale zorg hebben de partijen uit het ecosysteem geholpen om de innovatie op te schalen naar de extramurale zorg. Deze ervaring heeft ook geleid tot een bepaalde naamsbekendheid wat heeft geholpen in het vinden van partners.

— Kwalitatief juiste partners: De betrokken partners in het ecosysteem zijn van groot belang geweest in het bereiken van de hoge kwaliteit van de leefstijlmonitoring. Zo heeft de samenwerking met Qorvo geresulteerd in garantie van een goed bereik van de sensoren in het gehele huis die niet afhankelijk is van Wi-Fi. De samenwerking met KPN heeft geleid tot het voldoen aan hoge KPN privacy eisen, waardoor Sensara daarin nu een voorloper is in de markt. Daarnaast heeft Vilans een onafhankelijk onderzoek gedaan wat ondersteunt in het beargumenteren van de werking en potentiële resultaten van leefstijlmonitoring. Deze bewezen kwaliteit is belangrijk geweest in het opschalen naar de extramurale zorg.

— Lange termijn visie: De betrokken partijen selecteren gericht de partners waarmee ze samenwerken. Zo focust Sensara zich op innovatieve zorgverleners met een lange termijn visie waarin de toegevoegde waarde van de cliënt voorop staat. Door deze selectie kan de samenwerking vooral gaan over zorgverbetering voor de cliënten en niet alleen over kosten. Deze lange termijn visie is ook gehanteerd in de opschaling doordat niet gekozen is om te starten met een innovatie budget, maar voor langdurige financiering in samenwerking met zorgverzekeraars zodat de leefstijlmonitoring een lange tijd bij de zorgaanbieders ingezet kan worden

— Hoge kwaliteit: De onderliggende technologie van de innovatie heeft geholpen in het behalen van het succes. Valse alarmen en waarschuwingen kunnen veel geld kosten en zijn schadelijk voor de betrouwbaarheid en het gebruik van de applicatie. Door het zelf lerend algoritme wordt per cliënt een persoonlijk profiel gemaakt op basis waarvan afwijkend gedrag word gesignaleerd. Doordat het profiel cliëntafhankelijk is en mee verandert in de tijd geeft het systeem weinig valse alarmen. Daarnaast is een koppeling met het ECD mogelijk waardoor alle informatie op één plek beschikbaar is, wat toepassing in de huidige systemen mogelijk maakt.

— Samenwerking met cliënten: Er wordt meerwaarde voor de cliënt geleverd doordat ze onderdeel hebben uitgemaakt van het ontwerp- en verbeterproces en op verschillende aspecten, zoals het gebruik van de applicatie, geadviseerd hebben. Dit resulteert in een passende oplossing voor de cliënt.

— Gewoon beginnen: Als laatste succesfactor wordt aangegeven dat het geen zin heeft om grote plannen te maken op papier. De truc is om te starten met een aantal partijen en door middel van een iteratief proces te komen tot een goed werkend ecosysteem waarmee innovaties opgeschaald kunnen worden.

Uitdagingen

— Grootschalige pilot: Er is een aanvraag gedaan voor een subsidie om een grootschalige pilot uit te voeren. Deze pilot was benodigd om het systeem te testen en om de resultaten inzichtelijk te maken wanneer er een groot aantal gebruikers zijn. Het is niet gelukt om hier een subsidie voor te krijgen. Met behulp van private investeerders hebben zij alsnog een grote pilot kunnen doen om het systeem gereed te maken voor opschaling.

KPMG

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

KPMG

3. Lessons learned

3. Lessons learned

Dit hoofdstuk biedt een overzicht van de lessons learned uit de verschillende voorbeelden van innovatieve ecosystemen.

Gewoon beginnen

Een succesfactor die in vrijwel alle voorbeelden naar voren komt is het belang om te beginnen. Ook al is dit begin met slechts een paar cliënten of partijen, door te starten komt het proces op gang. Wanneer het proces op gang is gekomen doen de partijen ervaring op, verzamelen de partijen feedback over de innovatie wat bijdraagt aan eventuele verbetering en leren patiënten en cliënten de innovatie kennen en gebruiken.

(Onafhankelijk) onderzoek

Daarnaast is duidelijk geworden dat het uitvoeren van onderzoek bijdraagt aan het bewijzen van de resultaten en effecten van de innovaties. Dit helpt bij de acceptatie van de innovatie bij zorgverleners en opschalen naar meer gebruikers. Bij voorkeur voert een onafhankelijke instantie dit onderzoek uit om de betrouwbaarheid van het onderzoek te verhogen.

Ervaring, kennis en een bekende naam

Ervaring en kennis van de zorgsector voegt slagkracht toe aan het opstarten van een innovatief ecosysteem, maar vooral bij het opschalen. Het helpt wanneer de partijen weten hoe financiering geregeld moet worden en verdere opschaling mogelijk is. Daarnaast kwam uit een aantal voorbeelden naar voren dat aansluiten bij een gerenommeerde partij helpt om het vertrouwen te krijgen van onder andere zorgaanbieders, cliënten en financiers.

Lange termijn samenwerking

De innovaties uit de voorbeelden bewerkstelligen positieve resultaten op onderwerpen als zelfzorg en zelfredzaamheid. Daarnaast resulteren ze in een verlaging van de zorgkosten soms direct, soms op lange termijn. Aangezien deze innovaties vragen om een bepaalde investering en een andere manier van werken is het van belang dat alle deelnemende partijen in het ecosysteem een lange termijn commitment hebben aan de samenwerking. De afspraken op een lange termijn geven de samenwerkende organisaties, zorgverleners en cliënten vertrouwen en de ruimte om de resultaten te bereiken.

Afspraken over financiering zijn belangrijke randvoorwaarde

Voor opschalen is het organiseren van financiering van groot belang. Uit een aantal voorbeelden werd duidelijk dat het verstandig kan zijn om vanaf de start een zorgverzekeraar aan te haken om toe te werken naar een afspraak over een betaaltitel. Daarnaast moeten de ecosystemen creatief en doortastend zijn om een manier van financiering te vinden, aangezien de ervaring leert dat afspraken over de vergoeding niet eenvoudig tot stand komen. Hierin helpt gezamenlijk optrekken met de zorgverzekeraar om vroegtijdig gezamenlijk een oplossing te formuleren..

KPMG

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

3. Lessons learned

Mogelijkheden binnen zorgstelsel beter benutten

In het huidige vergoedingssysteem worden zorgaanbieders betaald op basis van productie. Om deze reden wordt het lastig bevonden zorgaanbieders te motiveren om innovaties in te zetten die wellicht de kwaliteit van zorg verhogen, maar ook de productie verlagen. Mogelijke manieren om hiermee om te gaan zijn om budget te verschuiven van de tweede naar de eerstelijn, zodat substitutie in de tweede lijn noodzakelijk wordt. Daarnaast is het een mogelijkheid om de zorgaanbieder mede-investeerder te maken zodat zorgaanbieders ook financieel baat hebben bij de inzet van dergelijke innovaties, zoals telemonitoring. Ook innovatieve vormen van bekostiging (uitkomstbekostiging) kunnen het opschalen van innovaties stimuleren.

Investering in goede toepassing

Het succes van een innovatie staat of valt bij de manier waarop de innovatie wordt toegepast in de originele situatie. Er ligt hier aan de ene kant een verantwoordelijkheid bij de leverancier om dit zo goed mogelijk te faciliteren voor de zorgverlener. Zo is gebleken dat koppeling met huidige systemen van groot belang is om informatie op één plek overzichtelijk bij elkaar te houden en zorgverleners mee te krijgen. Daarnaast helpt het als de innovaties aansluiten bij bestaande technologie, zoals de mobiele telefoons en tablets. Dit voorkomt dat het inzetten van de innovatie een nieuw apparaat of nieuwe techniek vereist.

Anderzijds ligt er een verantwoordelijkheid bij de zorgaanbieder, gezien de benodigde integratie van de innovatie in de organisatie wat kan vragen om een procesinnovatie. Wanneer de innovatie naast het huidige proces wordt gebruikt is de kans groter dat het extra kosten en ergernis veroorzaakt dan verbetering van zorg en lagere kosten. Deze procesinnovatie is een verantwoordelijkheid van de zorgaanbieder maar kan gefaciliteerd worden door de leverancier van de innovatie.

Hoge kwaliteit en goede service van belang

Uit de voorbeelden kwam als laatste lesson learned naar voren dat de kwaliteit en de bijkomende service van de innovaties van groot belang zijn. De kwaliteit kan geborgd worden door onder andere het verkrijgen van keurmerken, markeringen en door samenwerkingen met partijen die bekend staan om een bepaalde expertise.

Uit de voorbeelden bleek het belang om veel te investeren in de toepassing van de innovaties door service, uitleg, training en installatie. Voor de cliënten en zorgprofessionals is het belangrijk dat de innovatie gemakkelijk te gebruiken is. Daarnaast moet het niet teveel tijd en moeite kost om de innovatie te installeren. Mochten er vragen zijn, dan helpt het om een goede service desk te hebben en een aantal mensen die kunnen ondersteunen bij technische vragen of storingen.

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

KPMG

Bijlagen

A. Bronnenlijst

Geraadpleegde bronnen/websites

- FocusCura, *ehealth doe je zo: 15 inzichten voor zorgmanagers*
- www.ozoverbindzorg.nl
- www.sensara.nl
- www.dutchdomotics.nl
- www.domoticawonenzorg.nl
- www.focuscura.com
- www.cardiologiecentra.nl
- www.zilverenkruis.nl
- www.philips.nl
- www.ksyos.nl

Interviews

OZOverbindzorg
- Stichting OZOverbindzorg – José Bakker
- Carinova – Leontien Verhoeven

HartWacht
- Cardiologie Centra Nederland – Sebastiaan Blok
- FocusCura – Ronald Scheffer

Effective Cardio
- Philips – Léon van der Vorst
- Scheper Ziekenhuis Emmen – Wietse Veenstra

TeleGGZ
- KSYOS – Leonard Witkamp

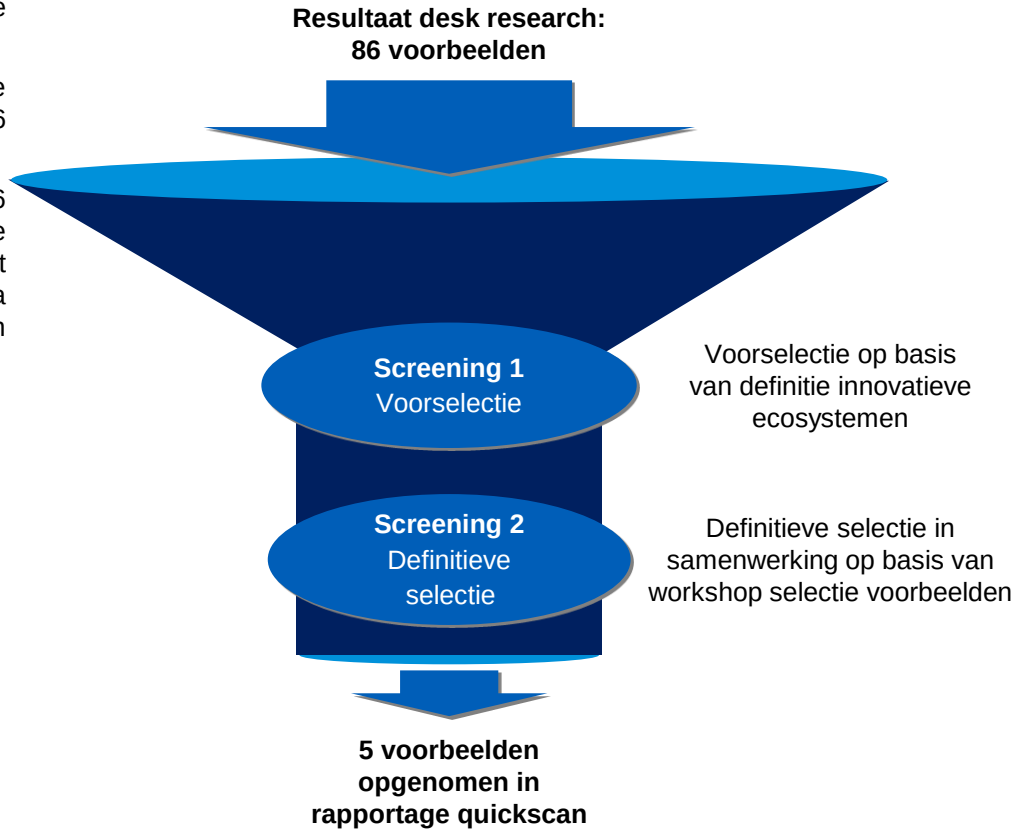
Leefstijlmonitoring
- Sensara – Reinout Engelberts

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

B. Selectieproces voorbeelden

In deze bijlage is het proces van de selectie van de opgenomen voorbeelden in deze rapportage weergegeven. De afbeelding op deze pagina presenteert de drie fasen in het selectieproces:

1. Desk research: het resultaat van de inventarisatie van de praktijkvoorbeelden en de gerichte deskresearch was een lijst van 86 voorbeelden.
2. Voorselectie: Ter voorbereiding op de definitieve selectie, zijn de 86 voorbeelden getoetst op relevantie voor deze quickscan op basis van de definitie innovatieve ecosystemen, zoals gedefinieerd in samenwerking met het ministerie van VWS. Deze definitie is op de volgende pagina weergegeven. Het resultaat van deze toets zijn de 11 voorbeelden, die zijn meegenomen naar de definitieve selectie:
   - HartWacht
   - TeleGGZ
   - Effective Cardio
   - Innovatieproject COPD in beeld
   - Sionsberg 2.0
   - Fieldlab gehandicaptenzorg
   - Proeftuin Gezonde zorg, gezonde regio
   - Jouw omgeving
   - OZOverbindzorg
   - Pilot GGZe
   - Leefstijlmonitoring
3. Definitieve selectie: Tijdens de workshop ‘Selectie van voorbeelden’ zijn we met behulp van de selectiecriteria, weergegeven op de volgende pagina, in samenwerking met het ministerie van VWS gekomen tot de vijf voorbeelden van innovatieve ecosystemen die zijn opgenomen in deze rapportage.



© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative (‘KPMG International’), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.

B. Selectieproces voorbeelden

Definitie innovatieve ecosystemen

Voor deze quickscan hebben we de volgende definitie gebruikt van innovatieve ecosystemen:

Een ecosysteem is

- *een nieuwe vorm van samenwerking tussen meerdere partijen, zoals zorgaanbieders, patiënten, MKB partijen, zorgverzekeraar en gemeente*
- *met als doel te voorzien in een bepaalde patiëntvraag/behoefte rondom de thema's zelfzorg, zelfregie en zelfredzaamheid,*
- *mogelijk met behulp van innovaties (low tech, high impact).*
- *Door het vormen van een ecosysteem worden bepaalde doelen behaald die voor de partijen individueel niet mogelijk zijn om te behalen*

Aan de hand van deze definitie zijn mogelijke voorbeelden gezocht tijdens de deskresearch. Op basis van deze definitie zijn een aantal voorbeelden niet op de longlist gekomen.

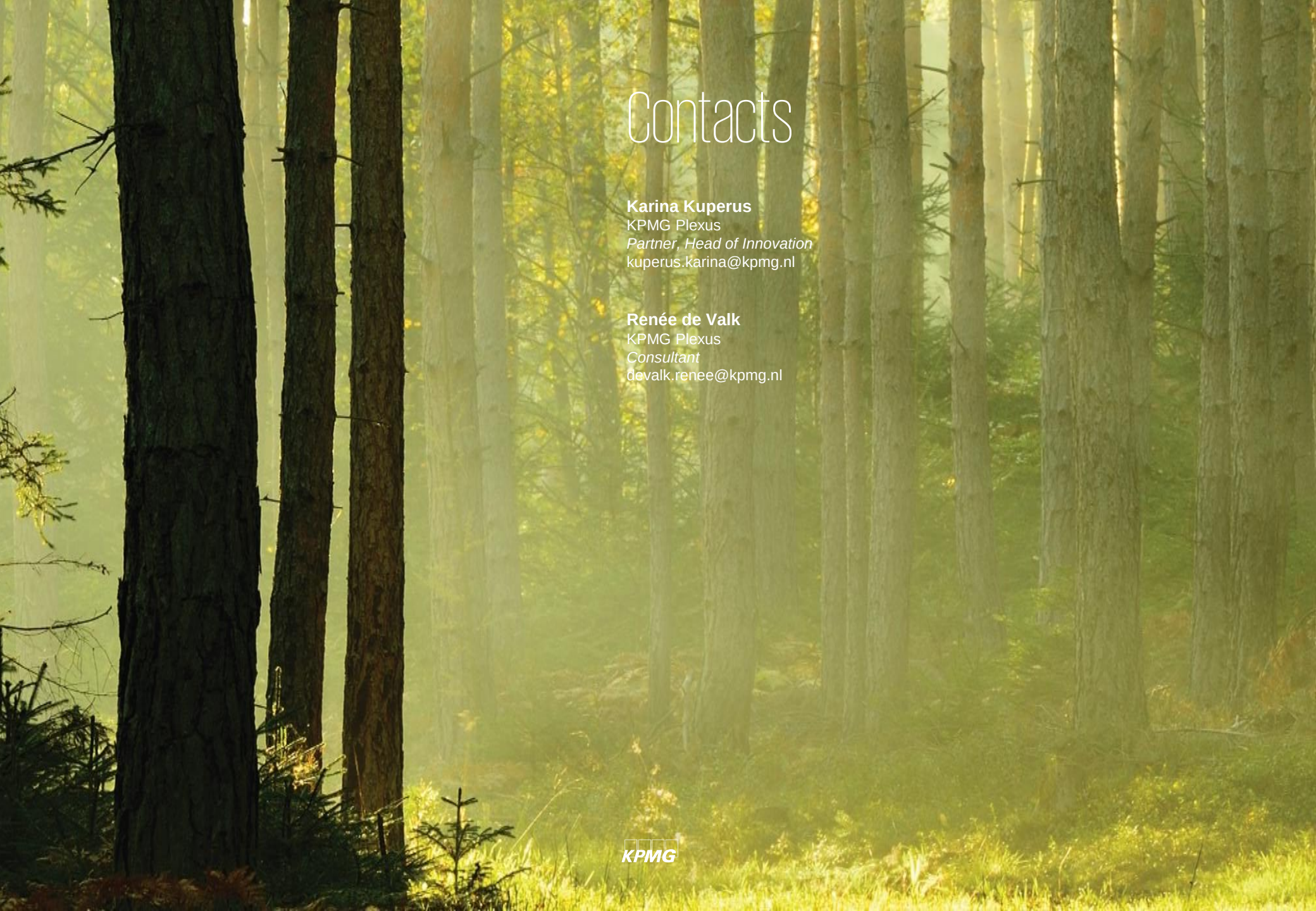
Selectiecriteria

Om van de longlist aan voorbeelden, bestaande uit meer dan 80 voorbeelden, te komen tot de voorbeelden opgenomen in deze quickscan zijn een aantal criteria gebruikt. Deze selectiecriteria zijn hieronder weergegeven en toegelicht:

- Betrokken partijen. Hieronder worden de volgende punten meegewogen
  - Aantal partijen
  - Diversiteit in partijen
  - Concurrerende partijen
  - Organisatiekracht van de partijen
- Voorzien in een patiëntbehoefte. Hier worden de volgende factoren in meegewogen:
  - Grote van patiëntbehoefte waarin wordt voorzien
  - Is de patiënt/cliënt betrokken bij het ecosysteem?
- Betrekking op de thema's zelfzorg, zelfregie en zelfredzaamheid
- Leereffect voor andere partijen. Hieronder wordt verstaan hoeveel andere partijen kunnen leren van het voorbeeld.

KPMG

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.
De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.



Contacts

Karina Kuperus
KPMG Plexus
Partner, Head of Innovation
kuperus.karina@kpmg.nl

Renée de Valk
KPMG Plexus
Consultant
devalk.renee@kpmg.nl

KPMG

KPMG

KPMG on social media

KPMG app

© 2017 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative (‘KPMG International’), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.