



Masterclass

Health Contracting

HEALTHCONTRACTING.NL



Draaiboek - Passend contracteren
Class of 2023

Het doel van het draaiboek

Op 9 februari 2023 starten we met de Masterclass Health Contracting.

- We gaan samen op reis om te leren hoe zorgcontracteren maatschappelijke waarde kan toevoegen.
- Dat is een zeer complexe opgave waarbij met allerlei verschillende elementen rekening moet worden gehouden.
- We zullen zien dat alle sprekers delen van deze puzzel gaan aanreiken (en we gaan ze daar ook op bevragen).
- Door het draaiboek te maken, leggen wij die puzzel zelf, zodat we het in de praktijk kunnen gebruiken.



Hoe werken we aan het draaiboek

- Iedere deelnemer werkt aan zijn eigen casus en als groep gaan we met wat we leren, bouwen aan dit draaiboek 'passende zorgcontractering'.
- Elke cursusdag staan we stil bij: wat hebben we gezien en wat moet als aandachtspunt in het draaiboek. Wat we leren, zal niet volgordelijk zijn, we plotten wat we leren onder het juiste onderwerp.
- Het draaiboek wordt 'the legacy van de Class of 2023'. Voor eigen gebruik én we geven het door aan de volgende lichting. Die het weer kan aanpassen.
- Het draaiboek is een levend document en blijft inzichtelijk voor oud-deelnemers.
- Het blijft digitaal beschikbaar in de vorm van een e-book.
- Uiteindelijk willen we er ook een hardcopy leerboek van maken.
- De deelnemers worden samen (als ze dat willen) in het e-book genoemd als auteur.





Indeling van het draaiboek

1. De interne voorbereiding
2. Het samen ontwerpen
3. De onderhandeling
4. De lopende afspraak
5. Na de afspraak



Hoofdstuk 1 - De interne voorbereiding

Hier komen vragen aan de orde zoals...

Verkennen

Wat wil mijn organisatie bereiken?

- Wat zijn onze strategische doelen die een plek moeten krijgen in de afspraak?
- Wat zijn de belangen die een plek moeten krijgen?
- Wat willen we halen en brengen in het contracteerproces?
- Wat is onze BATNA*?
- Welke ontwikkelingen in de context moeten besproken worden?

Hoe waarderen we de voorgaande afspraken?

- Draagt het bij aan onze doelen?
- Waarom wel/niet?



Hoofdstuk 1 – De interne voorbereiding

Hier komen vragen aan de orde zoals...

Verkennen

Hoe willen we dat het contractproces er uit komt te zien?

- Balans tussen hard op de inhoud en zacht op het proces
- Inschatting positie en belangen van de contractpartner
- Samenstelling onderhandelteam
- Onderhandelteam en wijze waarop eigen organisatie/achterban wordt betrokken
- Zijn er andere partijen die een rol spelen in het contracteerproces (stakeholderanalyse)

* BATNA: Beste alternatief zonder overeenkomst, dus waarbij je de ander niet nodig hebt.



Hoofdstuk 2 – Samen ontwerpen

Hier komen vragen aan de orde zoals...

Bouwen

Gezamenlijke ambitie ontwerpen

- Welke soort doelen stel je? (kwaliteit, doelmatigheid, gezondheidswinst van patiënt en populatie en werkplezier van medewerkers - quadruple aim*)
- Welke doelen uit de context (regio, landelijke akkoorden, etc) moeten een plek krijgen?
- Omgang met doelen die niet SMART zijn, maar wel een gewenste richting aangeven.

Persoonlijk leiderschap

- Welke persoonlijke valkuilen zie je bij jezelf in relatie tot de ander die kunnen afdoen aan het succes?
- Welke krachten heb je zelf en welke heeft de ander die kunnen bijdragen aan succes?

* [What is the Quadruple Aim – Four strategies for improving healthcare \(healthstream.com\)](https://www.healthstream.com/what-is-the-quadruple-aim)



Hoofdstuk 2 – Samen ontwerpen

Hier komen vragen aan de orde zoals...

Bouwen

Maatschappelijke waarde toevoegen

- In gesprek over de belangen van betrokken partijen
- Hoe vind je samen de win-win-win?
- Hoe verdeel je verlies?
- Hoe ga je om met maatschappelijke winst die niet - direct - bij onderhandelpartijen valt?

Joint Fact finding

- Welke data heb je nodig om het goede gesprek te kunnen voeren?
- Hoe zorg je voor gezamenlijke data die voor beide partijen als uitgangspunt kunnen dienen?



Hoofdstuk 2 – Samen ontwerpen

Hier komen vragen aan de orde zoals...

Bouwen

Contracteerproces ontwerpen

- Bepalen gezamenlijke procesafspraken
- Bepalen spelregels houding en gedrag
- Bepalen planning, escalatieniveaus en go-no go momenten
- Bepalen juridische mogelijkheden

Netwerk

- Welke partijen heb je extern nodig/hoe bepaal je welke partijen bij deze afspraak nodig zijn?
- Wat heb je nodig van andere financiers (andere zorgverzekeraars, zorgkantoren/gemeente)
- Hoe zorg je voor gelijkgerichtheid overige zorgverzekeraars/zorgkantoren/gemeente bij de start.

Valkuilen: Wat moet je echt niet onderschatten of vergeten in deze fase?

Wat zijn succesfactoren in deze fase?



Hoofdstuk 3 – De onderhandeling

Hier komen vragen aan de orde zoals...



Concretiseren

Contractsvorm

- Welke innovatieve contractmodellen zien we nu en wat zijn de voor- en nadelen?
- Welke manieren zijn er om winst te verdelen?
- Wat spreek je af over het verdelen van tegenvallers/verliezen?
- Welke contractsduur is nodig om successen te halen?

Monitoring en evaluatie

- Je hebt SMART – doelen gesteld, wat is belangrijk voor de monitoring?
- Hoe en wanneer is het zinvol om te evalueren?
- Wat spreek je in contract af over tussentijdse tegenvallers/meevallers en de verdeling over partijen?



Hoofdstuk 3 – De onderhandeling

Hier komen vragen aan de orde zoals...

Concreti-
seren

Vertrouwen en juridisch vastleggen

- Je wilt samen bepaalde doelen halen die je niet bereikt met standaardafspraken. Welke elementen van de reguliere afspraak moeten op de schop en welke kunnen blijven?
- Hoe maak je heldere afspraken die bijdragen aan vertrouwen, wat is de rol van juristen?
- Welke afspraken over monitoren zijn belangrijk?
- Wat spreek je in het contract af over (tussen) evaluaties/ Wanneer moet je het contract tussentijds aanpassen?
- Welke elementen zijn goed om vooraf te bespreken over de fase nadat het contract is afgelopen?

Prikkels

- Hoe stel je vast welke principes/geloof/uitgangspunten gelden tussen partijen over motivatie? (Is geld de juiste prikkel of werkplezier of kwaliteit?)
- Wat moet je in bekostigingssystematiek veranderen om die doelen te halen? (Waar zitten onwenselijke (financiële) prikkels die je wilt veranderen?)
- Hoe kan je afwijken van de bestaande bekostigingsmethodiek?
- Hoe ga je om met ingewikkelde keuzes/patstellingen?

Valkuilen: Wat moet je echt niet onderschatten of vergeten in deze fase?

Wat zijn succesfactoren in deze fase?



Hoofdstuk 4 – De lopende afspraak

Hier komen vragen aan de orde zoals...

Waar-
maken

Als het contract in werking gaat, begint het pas.

- Hoe zorg je voor goed relatieonderhoud met contractspartij(en) gedurende de looptijd?
- Waar dien je als persoonlijke stijl rekening mee te houden als je het hebt over relatieonderhoud, is er een gouden standaard of niet?
- Hoe houd je ook andere stakeholders aangehaakt?
- Hoe kan je de buitenwereld vertellen over successen en leerpunten?

Wat moet je echt niet onderschatten of vergeten in deze fase?

Wat zijn succesfactoren in deze fase?



Hoofdstuk 5 – Samen waarmaken

Hier komen vragen aan de orde zoals.....

Succesvol
worden &
blijven

Evaluatie en samen verder

- Welke evaluatievormen zijn succesvol?
- Waar zien we het vaak misgaan na het aflopen van het contract en wat leren we daar van?
- Hoe zorg je dat je na de contractsduur succesvol blijft?

Wat moet je echt niet onderschatten of vergeten in deze fase?

Wat zijn succesfactoren in deze fase?



“De beste manier om te ontdekken of je iemand kunt **vertrouwen**, is hem **vertrouwen**”

Sweet Harmony

