

eHealth

ORGANISATIE • FINANCIERING



debat

INTEGRATED CARE



FINANCIERING IN DE OPSCHALINGSFASE

NeLL en Sanofi organiseerden op 05 april 2022 het derde eHealth debat over de financiering van eHealth – met specifieke focus op de opschalingsfase van eHealth applicaties.

Grote impact met digitale zorg

Digitale zorg kan bijdragen aan het mobiliseren, activeren en ondersteunen van patiënten en burgers om gezondheidsvaardig te worden. Hiermee kan grote impact gemaakt worden op mensenlevens, mede omdat je de benodigde zorg en ondersteuning heel dichtbij de patiënt kan brengen. Technologische ontwikkelingen veranderen het zorgaanbod: digitaal als het kan, fysiek als het moet.

“Je kan met digitale zorg grote impact maken op mensenlevens, en daarmee groot bereik behalen.”

Hans ter Brake, Quli

Helaas is het niet zo dat iedere eHealth oplossing ook gelijk als een positieve business case wordt gezien. Zelfs als het de zorg voor de patiënt beter maakt. Hoe zorg je ervoor dat een digitale zorgoplossing kan opschalen en daarvoor structurele financiering vindt?

Er zijn diverse financieringsmogelijkheden denkbaar: een betaaltitel bij de zorgverzekeraar, subsidies vanuit de overheid, private investeerders, financiering vanuit een zorgaanbieder of betaling vanuit een patiëntenfonds of organisatie.

“Je komt niet zomaar uit op een positieve business case als je eHealth wilt afnemen – terwijl je weet dat het voor de patiënt beter is.”

Sebastiaan Blok, Cardiologie Centra NL

Eenmalige financiële impulsen zijn echter slechts fragmenten op de totale begrotingsbehoefte. Het is belangrijk om meerdere investeerders te benaderen en te laten investeren, en daarmee toe te werken naar structurele financiering en langdurige contracten. Een belangrijke graadmeter is of er gelijk betalende klanten – *launching customers* - gebruik kunnen maken van de eHealth oplossing.

De huidige inrichting van het eHealth systeem maakt het echter ingewikkeld om deze structurele financiering te verkrijgen.

“Laat je niet afschrikken door een tegenvallend resultaat, maar doe aan zelfreflectie en leer van je fouten”

Jack van Gils, 't Bureau

Goed voorbeeld doet goed volgen

Een partij als [Hartwacht](#) laat zien dat het mogelijk is om via de zorgverzekeraar al in een vroege fase tot structurele financiering te komen. In samenwerking met Zilveren Kruis werd door hen toegewerkt naar een nieuwe betaaltitel waarmee digitale zorg vergoed kan worden. Een zorgaanbieder moet hierbij echter wel de initiële investering durven maken om aan te tonen dat de zorgoplossing werkt. Dit vergt lef én het afschalen van oude taken in het zorgpakket – deze worden immers vervangen met digitale zorg. Het is dus essentieel het zorgpad van je innovatie zodanig te onwerpen dat deze leidt naar een positieve businesscase.

“Je moet opschalen met mooie technologie, maar je moet dan ook het lef hebben om verouderd zorgaanbod af te schalen.”

Jan Christiaan Huijsman, Zilveren Kruis

Hoe krijg ik mijn innovatie vergoed?

Zorgverzekeraars zetten zich in om het verkrijgen van vergoeding zo eenvoudig mogelijk te maken. Op dit moment weet een ondernemer van tevoren echter niet waar aan voldaan moet worden om een betaaltitel te krijgen. Daar wordt verandering in gebracht vanuit het *Kenniscentrum Digitale Zorg* van Zorgverzekeraars Nederland. Met de [Leidraad applicaties en algoritmes in de zorg](#) wordt voor alle zorgverzekeraars een set aan criteria gegeven waaraan een digitale oplossing wordt getoetst. Deze leidraad sluit aan op het Landelijk



Toetsingskader voor gezondheidsapps - welke NeLL ontwikkelt in samenwerking met stakeholders uit het [Nederlandse digitale zorglandschap](#). Zo wordt verdere versnippering van kwaliteitstoetsing voor digitale zorg tegen gegaan.

“Wij pleiten voor het recht op digitale zorg”

Jan Christiaan Huijsman, Zilveren Kruis

Nederland vs buitenland

Het inzichtelijk maken van de diverse wegen naar financiering moet het ook voor buitenlandse initiatieven aantrekkelijker maken om in Nederland hun product aan te bieden. Op dit moment kan de complexiteit van het Nederlandse zorglandschap en de relatief kleine markt internationale initiatieven afschrikken. Andersom zijn de systemen voor financiering in het buitenland vaak ook ingewikkeld, wat het moeilijk maakt voor Nederlandse bedrijven om naar het buitenland op te schalen. Opschalen in landen waar de systemen minder complex zijn, en *out of pocket* betalingen worden geaccepteerd, blijkt in de praktijk het meest toegankelijk.

“De bureaucratie rondom het verkrijgen van structurele financiering in Nederland is afschrikwekkend, maar het is wél mogelijk.”

Sebastiaan Blok, Cardiologie Centra NL