

Zorg van de toekomst

Hoogstaande zorg tegen een zo laag mogelijke prijs, dat is de uitdaging waar de zorg- en hulpverleningssector zich voor gesteld ziet!

Kwaliteit, snelheid en betaalbaarheid van de zorg vormen in toenemende mate de pijlers van het bestaansrecht van een instelling. Dit komt doordat zorgverzekeraars door de overgang naar de ZVW risicodragend geworden en dus een groot belang hebben bij verzekerden die tevreden zijn over hun zorgaanbieder. Om deze kwalitatief hoogstaande zorg te bieden wordt de noodzaak om volgens evidence based richtlijnen te werken steeds groter. Maar niet alleen kwaliteit vormt een kritische succesfactor voor het overleven in een markt. De zorg dient tevens zo goedkoop mogelijk te zijn. Het betreft hier niet alleen een efficiënte doorstroom van patiënten, waardoor bijvoorbeeld wachtlijsten tot het verleden behoren, maar tevens sturing op kosteneffectiviteit.

Maar hoe stuur je op kwaliteit en duurzame kosteneffectiviteit? Twee belangrijke aspecten die in de praktijk vaak los van elkaar georganiseerd zijn.

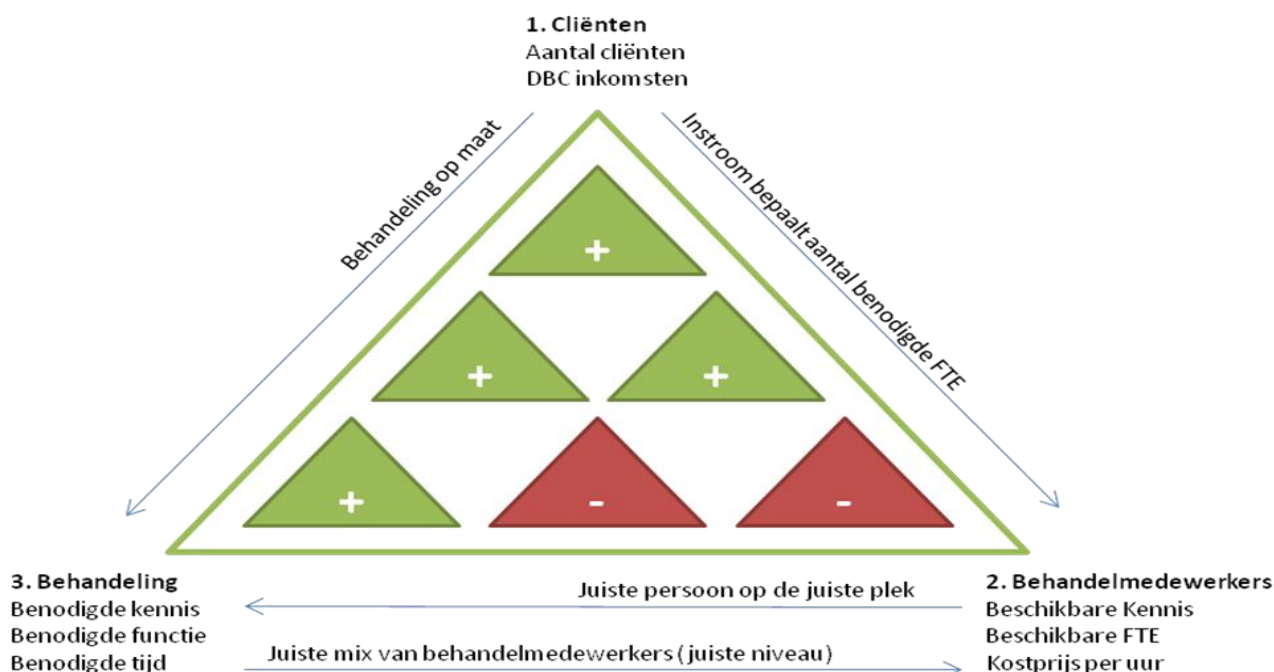
Het **antwoord** is dan ook gelegen in een integrale aanpak hiervan.

Om kritische succesfactoren als een kwalitatief hoogstaande en kosteneffectieve zorg integraal te organiseren, dient een organisatie zicht te hebben op:

- De markt: Welk type patiënt vormt de doelgroep, welke DBC vergoeding staat hier tegenover en wat is de verwachte in-, door- en uitstroom?
- Het behandelaanbod: Wat is voor deze doelgroep volgens de meest recente kennis de beste behandeling en tegen welke kosten wordt dit aangeboden?
- De behandelmedewerkers: Hoe kan de beschikbare kennis en capaciteit (fte) zo optimaal mogelijk worden verdeeld, zodat deze naadloos aansluit op de zorgbehoefte.

Als dit inzichtelijk is gemaakt, dient te worden gekeken hoe deze drie aspecten op elkaar afgestemd kunnen worden. Waarbij het uitgangspunt dient te zijn dat het totale behandelaanbod van een zorgbedrijf winstgevend is. Dit afstemmingsvraagstuk is een aangelegenheid waarbij meerdere partijen binnen de organisatie betrokken moeten worden. Zoals behandelmedewerkers, de verschillende managementniveaus en de financiële en personeelsafdeling.

Zorg van de toekomst



Om u in dit proces te begeleiden biedt **ProvenResense** ondersteuning op de volgende gebieden.

- Een **model** waarbij de eerder genoemde aspecten als DBC vergoeding, capaciteit, kennis, kosten, en instroom van patiënten samenkomen.
- Bewustwording bij uw doelgroep via een **simulatie** waarbij deelnemers lid worden van een zorginstelling die moet strijden voor haar bestaansrecht. Het in balans brengen van de behoefte van de cliënt, met het leveren van betaalbaar zorgaanbod staat daarbij centraal. Maar hoe doe je dit?
- Het maken van de concrete vertaalslag naar de behandelmedewerkers. Het toepassen van zelfsturing en denken in patiënten in plaats van verrichtingen. Dit krijgt vorm door in een workshop de instroom van patiënten en de daarbij benodigde capaciteit en kennis te concretiseren en gezamenlijk te komen tot een zo optimaal mogelijke **match** met de zorgvraag.
- Het management ondersteunen bij het **kosteneffectief** maken van het behandelaanbod.
- De personeelsmanager ondersteunen bij een plan voor **deskundigheidsbevordering**.
- Het uitvoeren van een **scan** waarbij de grootste knelpunten worden blootgelegd wat betreft bemensing en kosteneffectiviteit.

Wij vertellen u graag meer over onze ervaringen bij andere zorginstellingen.