

In deze serie van het NTVW wordt aandacht besteed aan de rol van **innovatie in de zorg**. De cijfers zijn immers duidelijk: de zoektocht naar nieuwe producten en systemen, nieuwe behandelmethoden, maar ook naar nieuwe manieren van (samen)werken, is heel hard nodig om de kwaliteit van onze zorg te waarborgen en om diezelfde zorg tegelijkertijd toegankelijk en betaalbaar te houden. Dat is een ingewikkelde opgave die vraagt om visie, moed, creativiteit en de bereidheid om samen aan oplossingen te werken. In de voor ons liggende jaren zal de zorg hoe dan ook drastisch

nnovatie is nodig om kwaliteit en betaalbaarheid van de zorg nu en in de toekomst te garanderen. Maar over welke soort innovaties gaat het dan eigenlijk? In het vorige artikel uit deze serie ging het vooral over de mogelijkheden die ICT-achtige oplossingen bieden om de communicatie tussen behandelaars en patiënten, en behandelaars onderling sterk te verbeteren. Opvallend genoeg begint **Iris van Bommel** van Nefemed, niet over vernieuwende producten als haar gevraagd wordt naar het belang van innovaties binnen de zorg. In de derde aflevering van deze serie over innovatie heeft zij het vooral over het belang van het verbeteren van processen, methoden en samenwerkingsmodellen om te komen tot een verbetering van de kwaliteit van de (wond)zorg. En zij ziet daarbij een duidelijke rol voor het bedrijfsleven weggelegd.

**Iris van Bommel (Nefemed):**

# ‘**INNOVATIE** **geen DOEL op zich**’

van karakter veranderen. “Onder druk wordt alles vloeibaar” is een vaak gebruikte uitdrukking om duidelijk te maken dat er heel veel veranderingen mogelijk zijn op het moment dat de nood hoog is gestegen. Zo ver is het gelukkig nu nog niet in de zorg. Maar dat er wel fundamentele veranderingen noodzakelijk zijn om onze zorg op niveau te houden is duidelijk. In deze serie wordt er vanuit verschillende invalshoeken naar mogelijke veranderingen in de (wond)zorg gekeken. Deze keer komt **Iris van Bommel** van de belangenorganisatie **Nefemed** aan het woord.

**Iris van Bommel:** ‘Het is onze overtuiging dat bedrijven veel kunnen toevoegen bij de verbetering van processen. Denk alleen al aan de wijze van snel diagnosticeren van een patiënt. Daar begint de samenwerking. Vervolgens kunnen we bij het opstellen en uitvoeren van het behandelplan ondersteunen bij het realiseren van slimmere manieren van werken. Hierdoor zullen er uiteindelijk kortere behandelingen, snellere resultaten en dus minder handen aan het bed noodzakelijk zijn. Innovatie is een veelbelovende route naar kwaliteit en kostenbeheersing in de zorg. Maar ik moet daar direct aan toevoegen dat innovatie geen doel op zich is. Het is een instrument om te komen tot betere zorgoplossingen voor patiënten en tot kostenbesparing voor de langere termijn. En daar is de patiënt als eerste bij gebaat.’



*We zullen voor de **HULPMIDDELEN** echt moeten aantonen dat die toegevoegde waarde er is op basis van de stand van de wetenschap en praktijk.*



» **Eerst even wat cijfers. Voor de naar schatting 350.000 wondzorgpatiënten in ons land wordt er jaarlijks om en nabij de 3 miljard euro uitgegeven en daarvan wordt zo'n 80 miljoen besteed aan producten. Wat zegt dat eigenlijk over het belang van de kosten van producten op het totale bedrag dat in de wondzorg omgaat?**

**Iris van Bemmel:** 'Nou, 80 miljoen is nog altijd veel geld. Maar het sommetje is ook wel helder. Als wij met slimme, nieuwe producten die iets meer kosten, substantieel meer

kunnen afsnoepen van die 3 miljard, dan is dat een zinnige investering in innovatie. Want dit leidt tot meer kwaliteit en tot kostenbesparing. Dat moeten we natuurlijk wel kunnen aantonen. Daar zit een heikel punt. De bestaande bewijssystematiek in de bekende vorm van een piramide werkt wel voor geneesmiddelen, maar niet voor hulpmiddelen. Bij hulpmiddelen gaat het om de stand van de wetenschap en praktijk. Daar pleiten wij voor, met daarbij de kanttekening dat een goede, eenduidige registratie wel een onmisbare voorwaarde is. Het is immers terecht en

logisch dat verzekeraars aan behandelaars vragen aan te tonen dat een product of behandelmethode ook echt goed werkt.'

### **Momentum**

Producten zijn binnen de wondzorg een hulpmiddel. Niets meer en niets minder. De behandelaar moet in de visie van Nefemed de vrijheid hebben om binnen redelijkheid de middelen te kiezen die in haar of zijn ogen noodzakelijk zijn om de patiënt optimaal te kunnen behandelen.

**Iris van Bemmel:** 'Wondbehandelaars moeten op basis van deskundigheid





» een heldere diagnose stellen. Daarna en niet andersom, kunnen zij pas zinvol beoordelen en verantwoorden welke producten binnen het vergoede kader op welk moment moeten worden gebruikt. Dat vinden wij belangrijk. Daarom zijn wij er ook voor dat de Kwaliteitsstandaard Complexe Wondzorg zo snel mogelijk wordt afgetikt. Natuurlijk zijn er nog onduidelijkheden, maar er staan heel veel goede dingen in. En snelheid is nu echt geboden, anders verliezen we met elkaar het momentum. Laten we nu doorpakken, het is anders langzamerhand ook niet meer geloofwaardig' Iris van Bommel vervolgt: 'Een voorbeeld onderstreept het belang van erkenning van de deskundige behandelaar in combinatie met een

keuzevrijheid van producten, zoals aangegeven in het concept van de Kwaliteitsstandaard. Er zijn tegenwoordig simpele methoden om een wond direct goed schoon te maken. Dat is een kleine extra investering aan het begin van de behandeling, die veel oplevert, omdat de wond sneller zal genezen. Daardoor zijn er minder behandelingen en dus ook minder producten nodig. Laat als verzekeraar dus die keuze en beoordeling vrij! Maar ook, geef als behandelaar een onderbouwing van die keuze en werk daarin samen met de fabrikant.'

In de komende kabinetsperiode moet er 460 miljoen worden bezuinigd op genees- en hulpmiddelen. Een aanzienlijk bedrag. Het is dan ook volkomen logisch dat verzekeraars

heel kritisch kijken naar de toegevoegde waarde van producten. Iris van Bommel afsluitend: 'Ja, dat is helemaal waar. We zullen voor de hulpmiddelen echt moeten aantonen dat die toegevoegde waarde er is op basis van de stand van de wetenschap en praktijk. Daarin werken we graag samen, om te voorkomen dat kwalitatief hoogwaardige producten niet meer beschikbaar komen of verdwijnen uit de vergoede zorg. Dit is onwenselijk, zeker wanneer patiënten en behandelaars die producten toch willen gebruiken. De korte termijn 'winst' van het wegbezuinigen van producten leidt tot hogere kosten van behandelingen. Zelf kopen of onderbehandeling leidt tot een tweedeling in de zorg die we met elkaar niet moeten willen.' ■

## NEFEMED)

(GESPREKSPARTNER IN DE GEZONDHEIDSZORG)

Nefemed is de belangenorganisatie van producenten, importeurs en handelaren in medische hulpmiddelen, waaronder wond- en compressieproducten. Nefemed wil dat in 2020 alle patiënten met een wond gediagnostiseerd en behandeld worden door een deskundige, onafhankelijke behandelaar die, op basis van keuzevrijheid van wondbehandelingsmaterialen, staat voor een adequaat behandelplan, gericht op een zo optimaal mogelijk resultaat in genezing of in het oplossen van de functioneringsstoornis. Om dat te bereiken wil Nefemed samenwerken met alle betrokkenen om de volgende doelen te realiseren: Zorgverzekeraars hanteren een pakket van vergoede wondproducten dat past in het kader van de stand van de wetenschap en praktijk.

Professionals zijn zich bewust van de rol die zij hebben om de keuzevrijheid van de producten in de behandeling te borgen. Richtlijnen worden geactualiseerd waardoor voor de behandeling op basis van argumenten producten gekozen kunnen worden die voldoen aan de stand van de wetenschap en praktijk. Studies worden gehanteerd in relatie tot datzelfde kader en zijn gerangschikt in een onafhankelijke database. Op basis van deze principes wordt in een database inzichtelijk gemaakt welke bewijsvoering voor de producten aanwezig is.