

# “Aanbesteding cataracten? Wij zijn er klaar voor”

Het Oogziekenhuis Rotterdam is nog het enige categorale oogziekenhuis van Nederland. Het ziekenhuis staat goed aangeschreven, vooral dankzij de grote kennis op het gebied van oogheelkunde en de organisatie van de zorg. Om onderscheidend te blijven zocht het ziekenhuis naar nieuwe wegen, met als opzienbarend resultaat de oprichting van het Oogzorgnetwerk.

door: Bas Budde | foto: Andrea Denotti

Manager René Baljon en adviseur Suzanne Korthorst vertellen over een franchiseformule voor afdelingen oogheelkunde. “Profilering van één specialisme trekt patiënten voor andere specialismen aan. Die rol kan oogheelkunde heel goed spelen.”

De nationale zorgconsumptie op het gebied van oogheelkunde stijgt jaarlijks met tien procent. Maar de ziekenhuizen profiteren er onvoldoende van, denkt René Baljon. “Er zijn te veel openstaande vacatures voor oogheelkundig specialisten. Diverse artsen kiezen ervoor om in een ZBC aan de slag te gaan, waar veel cataractoperaties worden gedaan. Als je dat zomaar laat gebeuren als afdeling oogheelkunde draai je jezelf de nek om. Het vak is veel breder dan cataracten, maar je moet het tenslotte verdienen op de operaties.”

## Hoe voorkom je dat, als maatschap?

“Door binnen de afdeling de patiënten-doorstroom te optimaliseren. Dan gaat het over zaken als cliëntbenadering, protocollen, management, kwaliteit en pr. Heel veel specialisten hebben het eenvoudig te druk met de poli en de OK om zich goed met dit soort zaken bezig te houden.

Maar ook de in- en uitstroom van patiënten is van belang. Zorg door een goede relatie met je netwerk van verwijzers en ketenpartners dat alleen die patiënten binnenkomen die echt specialistische zorg nodig hebben en dat de rest elders, bijvoorbeeld door een optometrist, goed geholpen wordt. En zorg dat patiën-



ten die het ziekenhuis verlaten goed worden opgevangen en begeleid. Zo bouw je je netwerk vanzelf uit. De basis van alles is kennis-uitwisseling. En daar kan het Oogzorgnetwerk uitkomst bieden.”

## Hoe dan?

“Door de kennis van Het Oogziekenhuis, de kennis van onze partners en het platform dat we bieden. Wij zijn een aantal zeer intensieve samenwerkingsverbanden aangegaan met afdelingen oogheelkunde van ziekenhuizen en hebben daarnaast een groot aantal optometristen aan ons verbonden.” Suzanne Korthorst vult aan: “Verder doen we projecten met thuiszorg, verpleeg- en verzorgingshuizen, apothekers en met Visio, een organisatie die blinden en

slechtzienden helpt met zorg, onderwijs en revalidatie.”

## Onlangs sloot de eerste ‘franchise-nemer’ zich bij het Oogzorgnetwerk aan. Hoe zit dat?

“Daarvoor moeten we even terug naar het begin, in 1998. Eigenlijk zijn we de vorige eeuw al begonnen met een samenwerkingsverband met optometristen in de regio Rijnmond op het gebied van glaucoomzorg. Maar in 2002 klopte het Sint Franciscus Gasthuis in Rotterdam bij ons aan. Door het vertrek van twee oogartsen kwam de afdeling oogheelkunde in de problemen. Toen hebben we gekeken hoe we ze konden helpen. Gezamenlijk is ervoor gekozen dat onze maatschap de

praktijk ging overnemen en wij de organisatie daarvan ter hand zouden nemen. Vergelijk het met het shop-in-shopprincipe van de Bijenkorf. Niet lang daarna volgden ook de Reinier de Graaf Groep Delft en het IJsselland Ziekenhuis Capelle a/d IJssel. Toen daarna ook vragen op ons af kwamen van buiten de regio, dachten wij 'hoe moeten we dat nou organiseren?'

medewerkers en patiënten; heldere afspraken over taken, en ondersteuning. Het medisch beleid blijft uiteraard de verantwoordelijkheid van de specialisten, maar we maken wel afspraken over onderlinge dossierchecks. Verder kun je denken aan gezamenlijke inkoop van bijvoorbeeld apparatuur en lenzen. In het Oogzorgnetwerk is Het Oogziekenhuis

gen daarvoor starten mogelijk al halverwege dit jaar. Het Oogzorgnetwerk is er klaar voor. Straks zijn er tienduizenden cataracten in de aanbieding, maar is er behalve een enkele buitenlandse partij niemand die kan reageren. Het Oogzorgnetwerk kan dat wel. Zo bieden we maatschappen een redelijk alternatief ten opzichte van ZBC's. Aansluiting bij het merk is

lonend voor het ziekenhuis door een hoog volume van het specialisme en lonend voor de maatschap. Het is toch ook leuk om in het ziekenhuis het vak oogheelkunde in de volle breedte uit te blijven en onderdeel uit te maken van een kennisnetwerk om de kwaliteit van oogheelkundige zorg aantoonbaar te verbeteren."

### Ook optometristen zijn bij het Oogzorgnetwerk aangesloten.

Baljon: "Alle optometristen in de regio Rijnmond uit het BIG-register hebben we benaderd. We leiden ze op, certificeren ze en bieden ze toegang tot onze ICT-omgeving. De aangesloten optometrist kan een waarschijnlijkheidsdiagnose stellen en snel doorverwijzen naar het ziekenhuis, maar houdt ook 75 procent van de patiënten in de eerste lijn. De poli's leveren dan veel meer OK-patiënten op. Het ziekenhuis koppelt altijd terug naar de optometrist, wat voor hem of haar ook waarde heeft. Patiënten uit het ziekenhuis die een bril nodig hebben worden altijd verwezen naar een optometrist uit het netwerk.

Aangesloten optometristen krijgen bovendien een sticker van het netwerk op de deur, wat hen meer klanten oplevert."

"Optometristen zijn ook belangrijk om projecten mee te doen", zegt Korthorst. "Deze maand krijgen bijvoorbeeld verstandelijk gehandicapten de mogelijkheid om hun ogen in de winkels te laten onderzoeken. Voor deze groep is een ziekenhuisomgeving vaak bedreigend. Zoiets kan ook in verpleeghuizen gebeuren, waar vijftig procent van de bewoners oogproblemen heeft en bijvoorbeeld geen tv meer kan kijken. Het Oogzorgnetwerk organiseert zulke projecten en de optometristen werken mee. Zo kan je talloze projecten bedenken, bijvoorbeeld ook samen met de Thuiszorg."



### Netwerkdrukking

Het Oogzorgnetwerk heeft vier partnerziekenhuizen in de regio Zuidwest Nederland:

- Sint Franciscus Gasthuis Rotterdam
- Reinier de Graaf Groep Delft
- IJsselland Ziekenhuis Capelle aan de IJssel
- En uiteraard Het Oogziekenhuis Rotterdam zelf

Op 15 januari is het Slingeland Ziekenhuis Doetinchem met de vakgroep Oogheelkunde toegetreden als partner binnen het Oogzorgnetwerk. Het Oogzorgnetwerk breidt hiermee uit naar Oost Nederland. Inmiddels zijn met ziekenhuizen in West en Zuid Nederland contracten gesloten om via de franchiseformule ook in die regio's het Oogzorgnetwerk uit te gaan rollen.

In 2010 wil het Oogzorgnetwerk met vijftien maatschappen verspreid over het hele land een 'franchise-overeenkomst' hebben.

De reikwijdte van het Oogzorgnetwerk is echter breder. Er zijn samenwerkingsverbanden met partners over de volle breedte van de oogheelkunde. Daaronder vallen bijvoorbeeld ook optometristen, huisartsen en thuiszorgorganisaties. Optometristen worden door het Oogzorgnetwerk opgeleid, gecertificeerd en krijgen toegang tot de ict-omgeving waardoor ze patiënten direct kunnen doorverwijzen naar een aangesloten ziekenhuis.

Samen met Koelewijn en Partners, een adviesbureau uit Baarn op het gebied van franchiseformules, hebben we toen een formule ontwikkeld voor afdelingen oogheelkunde."

### Wat is het voordeel van die formule?

"Heel veel oogartsen hebben het zo druk met de poli en de OK, dat ze geen tijd hebben om projecten van de grond te krijgen, waar ze wel de ideeën voor hebben", zegt Suzanne Korthorst. "Het Oogzorgnetwerk kan voor hen veel betekenen als serviceorganisatie. We hebben een handboek ontwikkeld waarin alle aspecten rondom de organisatie van een afdeling oogheelkunde beschreven staan. Bijvoorbeeld wat er moet gebeuren voor een plezierige omgeving voor oogartsen,

overigens gewoon één van de partners, niet de grote broer. Wel is het ziekenhuis initiatiefnemer en risicodragend partner. De deelnemende ziekenhuizen betalen een contributie voor het netwerk, overigens een veel kleiner percentage van de omzet dan in het bedrijfsleven bij franchiseformules gangbaar is."

### Het Oogzorgnetwerk wordt een merk?

Baljon: "Daar willen we wel naartoe, maar het merk moeten we nog wel laden. Ook voor de klant moet het betekenis krijgen. Ondertussen zie je wel dat de zorgverzekeraars zeer positief zijn en projecten mee willen financieren. Zorgverzekeraars hebben aangekondigd vanaf 2009 sommige behandelingen openbaar aan te besteden. De inschrijv-