

SAMEN

WERKEN AAN UITKOMSTGERICHTE ZORG

Editie:
Partnerships



*Voorbeelden
uit de praktijk*

**Gezamenlijke
inspanning
verbetert
stamceldonatie**

**De goede dingen
samen doen in
CVRM**

**Betere dialysezorg
met LEAN**



MARIKA MURTO

SAMEN DE UITDAGING AANGAAN

Het zorgsysteem staat vandaag de dag voor complexe uitdagingen. Er is een verouderende populatie en ziekten zoals dementie, cardio-vasculaire aandoeningen, kanker en osteoporose nemen toe. De schatting is dat in 2030 elke vierde persoon in Nederland ouder is dan 65 jaar en dat zelfs 1,2 miljoen mensen ouder zijn dan 80 jaar. Hoewel dit de projectie voor 2030 is, zijn de uitdagingen vandaag al merkbaar. Het Nederlandse zorgsysteem staat namelijk onder druk. De uitdagingen van nu moeten we samen aangaan, zodat toekomstige uitdagingen binnen de perken blijven. En dat doen we door alle partijen te laten samenwerken.

Wij hebben ons de laatste jaren gefocust op het leveren van succesvolle behandelingen. Dit betekent dat we ons niet langer alleen richten op de ontwikkeling en productie van innovatie geneesmiddelen en preventieve therapieën. Wij richten ons ook op het leveren van diensten, adviezen en nieuwe oplossingen die bijdragen aan betere en efficiëntere zorg, waarbij behandelresultaten steeds centraal staan.

Samen met ziekenhuizen en andere belanghebbenden hebben we partnerships opgebouwd om gezamenlijk de zorg te verbeteren. We hebben geleerd dat het goed is om klein te beginnen en eerst kleine stappen te zetten. Dit maakt het mogelijk om vertrouwen op te bouwen, maar zorgt ook voor flexibiliteit. En voor de mogelijkheid om bij te sturen wanneer dat nodig is om tot betere resultaten te komen voor de patiënt.

Wij geloven dat het door onze samenwerkingen mogelijk is om de beste zorg te ontwikkelen voor de patiënt. In dit magazine vindt u een aantal voorbeelden daarvan.

Veel leesplezier en inspiratie!

Marika Murto
General Manager Amgen Nederland

Gezamenlijke inspanning verbetert stamceldonatie

TANJA NETELNBOS, MIRJAM FECHTER,
KIM VERBOVEN, MARIE-CÉCILE VERBAKEL
& KATRIEN VAN DE WIJDEVEN **4**



De goede dingen samen doen in CVRM

WILLEM BAX, KARST JAN DE JONG &
CHARLES VAN HAASTER **6**



LEAN-traject wijst Dianet de weg naar betere dialysezorg

MICHEL VAN DER VOORT & FONS VAN MIEGHEM **8**



PARTNERSHIP @ AMGEN

10 & 11

3 vragen aan

BARRY WITTENHORST

Wat doen we nog meer?

COLOFON

Dit magazine is de tweede editie van SAMEN werken aan uitkomstgerichte zorg. Met dank aan alle geïnterviewden die openhartig en belangeloos hun persoonlijke en professionele ervaringen met ons hebben gedeeld. Uitgave: Amgen, December 2019

Fotografie: Mike Bink fotografie, Matchis, Amgen
Redactie: Frank van Wijck, José Roseboom
Vormgeving: Oranje boven

AMGEN - PARTNER IN PATIËNTWAARDE

De missie van Amgen is om patiënten te helpen. Elke dag zetten we ons in om het leven van ernstig zieke mensen te verbeteren. Dit doen we door baanbrekend wetenschappelijk onderzoek te verrichten, effectieve geneesmiddelen te ontwikkelen en ons te focussen op het resultaat van de behandeling.

Samen met onze partners binnen en buiten de zorg streven we ernaar succesvolle behandelingen te leveren. Dit gaat verder dan het ontwikkelen van innovatieve biotech geneesmiddelen. Onze Value Solutions, AmgenCare zorgprogramma's en innovatieve zorgconcepten dragen bij aan een betere en efficiëntere zorg.

GEZAMENLIJKE INSPANNING VERBETERT STAMCELDONATIE

Een samenwerking tussen het Leids Universitair Medisch Centrum (LUMC), Matchis en Amgen, gecoördineerd in het AmgenCare donorprogramma, maakt stamceldonatie eenvoudiger voor donoren. Ook maakt het de toediening van gezonde stamcellen aan patiënten in een transplantatiecentrum veel flexibeler.

Het idee komt van Tanja Netelenbos, internist-hematoloog en transfusiespecialist (toen nog verbonden aan het LUMC, nu Haga Ziekenhuis). Stamceldonoren, die altijd vrijwillig stamcellen willen donoren, moeten meerdere keren naar het LUMC in Leiden afreizen. Eerst voor een voorlichtingsgesprek en een eerste controle en daarna nog een keer voor de instructie rond de toediening van de groeifactor. Donoren moeten deze injecties zelf leren toedienen. De behandeling is alleen mogelijk in het LUMC in Leiden en het Radboudumc in Nijmegen, dus dat vraagt nogal wat reistijd van de meeste donoren. Bovendien, omdat steeds meer mensen zich bij Matchis aanmelden als onverwante donor, kunnen ook meer patiënten met leukemie of een andere ernstige bloedziekte worden geholpen met gezonde stamcellen. Daardoor werd het voor het LUMC een steeds grotere logistieke uitdaging om de stroom onverwante donoren te verwerken.

'Kon het niet anders, vroeg ik mij af', vertelt Netelenbos. 'Het zou zo mooi zijn als we bij die donoren thuis de instructie en eerste toediening van de groeifactor zouden kunnen verzorgen.' Een interessant idee, vond Matchis meteen, maar bij de uitvoering zou wel wat komen kijken. 'Bij Matchis donoren dient de eerste toediening altijd onder medisch toezicht te geschieden, omdat in zeldzame gevallen een allergische reactie kan optreden', vertelt Mirjam Fechter, hoofd medische zaken bij Matchis. 'Maar ook voor ons was het waardevol om de haalbaarheid van het idee te toetsen. We zagen immers dat het LUMC logistiek tegen zijn grenzen aanliep. Meer flexibiliteit in de toediening aan patiënten van de geogste stamcellen zou in belangrijke mate bijdragen aan de oplossing van dit probleem. Als dit oogsten zeven dagen per week kan gebeuren, kan de capaciteit van die toediening worden uitgebreid. Er zit een strikte tijd tussen de eerste toediening van de groeifactor aan de donor en de toediening van de geogste stamcellen aan de patiënt. In de bestaande werkwijze betekende dit dat de donatie alleen mogelijk was op maandag en dinsdag. Dat was inefficiënt.'

UITDAGING

De partijen zochten contact met Amgen, de producent van de groeifactor. 'Voor ons heel nieuw terrein', zegt patient care manager Kim Verboven, 'het gaat immers niet om patiënten maar gezonde donoren. Maar mede daardoor ook een prachtige uitdaging. Het betreft ons oudste medicijn en wat zou het mooi zijn om juist daarmee de zorg te kunnen verbeteren. Bovendien merkten we dat er echt direct commitment was van alle betrokkenen om hiervan een succes te maken. We zijn in staat gebleken om het hele traject van nul tot implementatie in slechts vijf maanden te doorlopen, echt ongekend.'

Een belangrijke rol in dit succes speelde ApotheekZorg. Deze landelijke apotheek voor thuisbezorging van medicijnen in *cold chain* werd direct als uitvoerende partij bij de opzet van het AmgenCare donorprogramma betrokken. 'We verzorgen niet alleen distributie maar hebben ook een netwerk van enthousiaste verpleegkundigen. Zij verlenen specialistische zorg aan huis, ook in het weekeinde', zegt business unit manager Katrien van de Wijdeven. 'Door bij de eerste toediening een uur aanwezig te blijven bij de donor, kunnen ze niet alleen die toediening begeleiden, maar ook direct handelen als zich een allergische reactie voordoet. Onze verpleegkundigen zijn hiervoor speciaal opgeleid. We werken op basis van een protocol dat samen met het LUMC is opgesteld, een garantie voor de veiligheid van deze werkwijze.'

GROTE KWALITEITSVERBETERING

De nieuwe aanpak blijkt een groot succes. Fechter: 'Belangrijke winst voor ons is dat zo'n dertig procent van de afnames nu plaatsvindt op dagen waarop dit voorheen niet mogelijk was. Het is dus veel flexibeler geworden.' Netelenbos vult aan: 'Het heeft voor een significante verlichting van de druk op onze afdeling gezorgd nu de donor nog maar één keer naar het ziekenhuis hoeft te komen. Ook voor de donor maakt dit het proces veel minder omslachtig. Als dit niet tot stand was gekomen, hadden we echt een capaciteitsprobleem gekregen. En weekenddiensten had ik daarvoor – gelet op de toch al hoge werkdruk – geen goede oplossing gevonden.'

Marie-Cécile Verbakel, ecosystem & solutions lead bij Amgen vertelt: 'We zijn allemaal enorm trots op het behaalde resultaat, omdat we hiermee hebben laten zien dat we de kwaliteit van zorg echt kunnen verbeteren. Voor ons bedrijf een belangrijke stap in onze ambitie om op termijn te worden betaald op basis van uitkomsten van zorg. Natuurlijk kijken we ook al naar vervolgstappen. Toepassing van eHealth om de communicatie met donoren verder te verbeteren bijvoorbeeld. Maar natuurlijk ook het in kaart brengen van de uitkomsten, als basis voor verdere sturing op het verbeteren van de kwaliteit van zorg. En we praten ook verder om te kijken of dit programma mogelijk ook ingezet kan gaan worden bij verwante donoren.'



FOTO: MATCHIS



VAN LINKS NAAR RECHTS: WILLEM BAX, KARST JAN DE JONG EN CHARLES VAN HAASTER

DE GOEDE DINGEN SAMEN DOEN IN CVRM

Het transmuraal zorgpad cardiovasculair risicomanagement (CVRM) in de regio Alkmaar kenmerkt zich door een goede samenwerking, zowel in het ziekenhuis als in de regio. Dit biedt een basis om dit zorgpad voor patiënten nog verder te verbeteren en daarin is samenwerking het sleutelwoord. Met betrokkenheid van Amgen en Vintura ging het vaatcentrum hiermee aan de slag.

'Samenwerken is geen corvee, je wordt er allebei wijzer van.' Een mooier uitgangspunt voor samenwerking dan zoals internist-nefroloog Willem Bax (Noordwest Ziekenhuisgroep) beschrijft is nauwelijks denkbaar. 'De ene kant van de zorg is de medische inhoud ervan voor de individuele patiënt', vervolgt hij, 'de andere kant is de organisatie ervan. En die is net zo belangrijk voor het bereiken van een goed eindresultaat bij de cardiovasculaire gezondheid van een populatie. Dat bereik je door de goede dingen samen te doen. Daarom hebben we al jaren geleden samenwerking gezocht met de eerstelijns zorgaanbieders in onze regio, en die is ook goed van de grond gekomen.'

De eerste stap was op basis van spiegelinformatie laten zien dat zowel bij de specialisten als de huisartsen ruimte bestond voor verbetering. Vanaf hier kon verder worden gewerkt aan transmurale samenwerking in cardiovasculaire zorg, waarbij de landelijke richtlijnen zijn vertaald naar regionale verbetering, gekoppeld aan de toepassing van nieuwe ontwikkelingen. Onderdelen hiervan zijn casuïstiekavonden voor de huisarts en praktijk-ondersteuners en spreekuren van de medisch specialisten op de huisartsenpost voor patiënten met hart- en vaatziekten of diabetes. 'Het gevolg is dat van hen minder dan tien procent wordt verwezen naar de tweede lijn', zegt Bax. 'Meer dan negentig procent blijft in de eerste lijn en komt daar tot verbetering in de gezondheidssituatie.'

OP ZOEK NAAR VERBETERING

Toen bij de samenwerkende partijen de behoefte ontstond om de werkwijze eens kritisch tegen het licht te houden, boden Amgen en Vintura uitkomst. Senior consultant Karst Jan de Jong van Vintura: 'De manier waarop de specialisten er samenwerken in cardiovasculaire zorg is best uniek, net als de betrokkenheid van de verpleegkundig specialist daarbij. En met de huisartsen is een werkbaar monitoringsysteem opgezet. Ze hebben echt samen een vertrouwensfeer gecreëerd.' Toch bleek er nog wel degelijk ruimte voor verbetering te zijn. Bax vertelt: 'Ieder specialisme dat betrokken is bij hart- en vaatziekten had zijn eigen organisatie en verpleegkundig specialisten. De volgende stap is dus logisch: komen tot één vaatcentrum waarin alle kennis bij elkaar wordt gebracht, als basis om veel beter uitkomstgericht te werken.'

Dit begint bij meten wat nu feitelijk "goed" is, stelt Charles van Haaster, medical team lead cardiovasculair bij Amgen. Hij vertelt: 'Daarin wilden we graag een rol spelen voor het Vaatcentrum in Alkmaar. We weten dat de transmurale cardiovasculaire zorg in die regio al goed geregeld is, en we hebben als bedrijf de ambitie zorgpaden te verbeteren waardoor de patiënt optimale zorg krijgt. Samen met Noordwest Ziekenhuisgroep willen we uiteindelijk tot een *blauwdruk* komen voor deze zorg, die we ook met andere ziekenhuizen zouden kunnen delen. En dat werd met enthousiasme ontvangen.'

VAN ELKAAR LEREN

Die andere partijen zijn in eerste instantie het Máxima Medisch Centrum en het Haga Ziekenhuis. Ook daar is een analyse gemaakt van het huidige zorgpad op het gebied van cardiovasculaire zorg en de ambitie. 'De volgende stap is dat we van elkaar gaan leren', vertelt Bax. 'Feitelijk willen we komen tot een DICA* voor hart- en vaatziekten: een proces van structurele verbetering van uitkomsten op basis van data en benchmarking. Natuurlijk biedt Meetbaar Beter ook data, maar die hebben specifiek betrekking op een aantal cardiologische aandoeningen. Wij hebben het daarentegen over vaatlijden in de breedste zin van het woord. Naar de gesprekken hierover zie ik erg uit. Vooral of zij niet al lang slimme oplossingen hebben bedacht voor onze ambities of omgekeerd.'

Ook het Máxima Medisch Centrum en het Haga ziekenhuis stonden open voor deze samenwerking, vertelt De Jong. 'Het is echt co-creatie om de zorg te verbeteren', zegt hij. 'De toekomst van de zorg moet worden vormgegeven op basis van samenwerking en het delen van *best practices*.' Van Haaster vult aan: 'Samen kun je impact creëren in de zorg.' De betrokkenheid van Amgen en Vintura is daarbij heel welkom voor Noordwest Ziekenhuisgroep, stelt Bax. 'Organisatieaspecten als deze zijn niet onze corebusiness', zegt hij. 'Je moet af en toe vanaf een afstand kijken naar wat je aan het doen bent en daarbij is het waardevol als iemand je een spiegel voorhoudt. Amgen heeft aangegeven de organisatie van de zorg belangrijk te vinden. Daarin vinden wij elkaar.'

* DICA = Dutch Institute for Clinical Auditing

In samenwerking met ziekenhuizen wil Amgen de CVRM (cardiovasculaire risicomanagement) zorg in Nederland optimaal inrichten zodat:

- **Patiënten worden behandeld volgens de meest recente wetenschappelijke inzichten en richtlijnen.**
- **Zorgverleners samenwerken in een gestructureerd proces over medische specialismen en zorglocaties heen.**
- **Ziekenhuizen uitkomsten meten en evalueren om van elkaar te leren en zo de zorg te verbeteren.**

Amgen heeft samen met drie ziekenhuizen hun huidige zorgproces beschreven. Diverse 'best practices' en concrete verbeteringen zijn hierbij in kaart gebracht, welke het startpunt zijn voor samenwerkingen met andere ziekenhuizen op dit gebied. Vraag de brochure aan of neem contact met ons op; onze HealthCare consultants denken graag met u mee.

LEAN-TRAJECT WIJST DIANET DE WEG NAAR BETERE DIALYSEZORG

Dianet doorliep met ondersteuning van Amgen een zorgpadoptimalisatieproces met als doel zowel de zorgkwaliteit als het bedrijfsresultaat te verbeteren. De patiënt krijgt meer eigen regie, en door toepassing van hubs kan de zorg efficiënter worden aangeboden.

Het zorgproces zo inrichten dat de toegevoegde waarde van Dianet voor de patiënt én voor de medewerkers zichtbaar is. Dat is kort gezegd het doel dat Dianet voor ogen stond met het LEAN-traject voor verbetering van het zorgproces. 'Bij Dianet stellen we heel nadrukkelijk de patiënt centraal', zegt directeur bedrijfsvoering Michel van der Voort. 'We leveren dialysezorg bij mensen thuis en in onze centra in Utrecht en Amsterdam, en daarbij streven we naar hoge kwaliteit van onze dienstverlening. Met het oog op de taakstelling vanuit de overheid en de zorgverzekeraars om kostenefficiënt te werken, moesten we daarbij op zoek naar verhoging van de productiviteit van het proces door onze capaciteit optimaal doelgericht in te zetten.'

Van der Voort was vanuit een eerdere werkomgeving al bekend met LEAN en vond hierin ook nu een ideale basis om de verbeterdoelstelling te realiseren. 'Daarbij was het voor ons logisch om de samenwerking met Amgen te zoeken', zegt hij. 'Dit bedrijf is ver in het denken over hoe LEAN een rol kan spelen binnen *value based healthcare* en die gerichte kennis konden wij goed gebruiken. We zien wel dat andere bedrijven dit kopiëren, maar Amgen is hierin toch echt een koploper.'

Voor Amgen is betrokkenheid bij een LEAN-project zoals dat van Dianet niet alleen interessant, maar ook bepalend voor de eigen toekomst, stelt field market access manager Fons van Miegheem. 'Wij willen over een paar jaar bekostigd worden op basis van uitkomsten', legt hij uit. 'Daarvoor is nodig dat we de zorgkosten in kaart hebben die nodig zijn voor het behalen van de patienten-uitkomsten en dat we weten hoe deze kosten kunnen worden gereduceerd met behoud of zelfs meer van waarde voor de patiënt. Het huidige bekostigingssysteem in de zorg is ingericht op volumeprikkels en dat kan niet zo blijven. Wij willen niet afwachten en willen mede een nieuw systeem vormgeven.'



OP DE FOTO: DIANET TEAM BIJ LEAN YELLOW BELT CERTIFICAAT UITREIKING



MICHEL VAN DER VOORT



FONS VAN MIEGHEEM

TWEE OPLOSSINGSRICHTINGEN

'Bestaande dialysepatiënten zijn gewend dat de dialyseverpleegkundige gedurende de gehele dialyse aanwezig is, thuis bij de patiënt of in het ziekenhuis', zegt Van der Voort. 'Met de huidige arbeidskrachte in de zorg en de wens optimale zorg te leveren tegen te verantwoorden kosten is dit niet vol te houden. Uit het LEAN-traject dat we hebben gedaan, zijn twee interessante oplossingsrichtingen gekomen. De eerste is nieuwe patiënten opleiden om de dialyse voor een substantieel deel zelf te doen. Ze ervaren dan meer eigen regie en gaan zich ook beter voelen. Dit voor bestaande patiënten in één keer gaan doen is een te grote omschakeling, maar voor nieuwe patiënten kunnen we wel al aan de poort de verwachtingen managen over hoe we de zorg aanbieden.'

De tweede oplossingsrichting is hubs opzetten die het mogelijk maken om de patiënt dichterbij huis te behandelen dan in het ziekenhuis. Van der Voort: 'We zijn bijvoorbeeld bezig met de opzet van een hub op de Veluwe met een capaciteit voor twaalf patiënten. Die hoeven per dialyse gemiddeld 45 minuten korter te reizen dan naar het ziekenhuis waar ze nu naartoe gaan. En de dialyseverpleegkundige kan er twee patiënten tegelijk begeleiden in de dialyse. Een mooie uitkomst van LEAN denken en een waardevolle stap in ontscotting van zorg.'

GEFASEERDE AANPAK

Van der Voort beseft dat Dianet niet te snel moet willen. 'Patiënten én dialyseverpleegkundigen zijn gewend aan de nu bestaande werkwijze', zegt hij. 'We doen dit dus gefaseerd, want je moet mensen wel meekrijgen. Ondanks het succes dat we scoren kan dat met de huidige personeelskrachte toch wel eens schuren. Maar wat we nu al hebben bereikt, betekent voor hen wel dat we niet de kaasschaaf hoeven toe te passen om continuïteit in ons bedrijfsresultaat te bieden.'

Dianet en Amgen hebben dit traject in vier maanden doorlopen, waarbij een substantieel deel van de medewerkers ook nog eens het LEAN Yellow Belt certificaat heeft behaald. 'Dit betekent dat we er ook in geslaagd zijn de LEAN-kennis te borgen in de organisatie', zegt Van Miegheem. 'Ze weten elkaar nu beter te vinden voor verbeterplannen en het traject heeft ze ook meer kostenbewustzijn gegeven.' Van der Voort vult aan: 'Ze komen nu zelf bijvoorbeeld met de keuze voor videoconferencing in plaats van live overleg en met e-learning voor nascholing. En ze zien ook in dat we met die hubs een kostendekkende businesscase creëren die ons al met in staat stelt om belangrijke kostenstijgingen waaronder de cao-loonstijging op te vangen.'

Op de planning van 2020 staan het openen van nog meer hubs. 'Wij zijn ons ervan bewust dat het LEAN-denken ons veel heeft gebracht, het is een andere manier van denken geworden waarbij onze medewerkers zelf met ideeën kwamen om het zorgproces te verbeteren', zegt Van der Voort. 'Niet alleen positief voor henzelf om het werk leuk en aantrekkelijk te houden, maar ook voor de patiënt. Die wordt meer betrokken bij het gehele proces en er wordt gekeken wat hij of zij belangrijk vindt. Dat is een positieve ontwikkeling.'

PARTNERSHIP @ AMGEN

Samenwerken om betere zorg voor patiënten te realiseren is iets waar enkele farmaceutische en biotechnologische bedrijven zich gelukkig al jaren voor inzetten. De manier waarop deze samenwerking vorm wordt gegeven hebben wij de laatste jaren bij Amgen verder ontwikkeld; gelijkwaardig, vanuit vertrouwen en altijd waardegedreven.

Voor ons starten samenwerkingen bij een gemeenschappelijke ambitie: de best mogelijke uitkomsten van zorg leveren met en voor patiënten. In deze trajecten speelt duidelijk de visie van Amgen een rol. Wij willen namelijk over enkele jaren op basis van patiënt relevante uitkomsten en de waarde van ons totale aanbod van geneesmiddelen, zorgprogramma's en ondersteunende oplossingen, bekostigd worden. Om deze visie kracht bij te zetten hebben we verschillende expertises in huis om resultaten in de zorg te meten en te verbeteren. Door deze te combineren met expertise van zorgverleners, patiënten en andere waardevolle partners, verbeteren we gezamenlijk de zorg in partnership.

CO-CREATIE

De partnerships die wij met ziekenhuizen hebben, zijn altijd in co-creatie vanuit de al eerdergenoemde gemeenschappelijke ambitie. Binnen de partnership projecten staat transparantie voorop. De juiste juridische kaders zijn uitgewerkt in een samenwerkingsovereenkomst, waarin duidelijk beschreven staat wat de partijen in het project investeren en wat zij uit het project wensen te halen. Dit laatste noemen we de "win-win-win" waarbij de eerste "win" natuurlijk staat voor dat wat de patiënt uit de samenwerking zal halen. Ook staat duidelijk omschreven dat er geen link bestaat tussen deze projecten en een Amgen geneesmiddel of behandeling. Hierdoor is volledige onafhankelijkheid geborgd. Een stuurgroep monitort de gemaakte afspraken. Onze ervaring tot nu toe is dat deze beschrijving van de belangen veel duidelijkheid biedt en de enige juiste basis is voor het werken aan een vertrouwensrelatie.

HET PRINCIPE

Het principe achter een partnership is eenvoudig: je bepaalt wat beide partijen hebben aan een bepaald resultaat en wat je gezamenlijk kunt bereiken, en berekent de verhouding hiertussen waarbij de investering en resultaten (opbrengsten) in balans moeten zijn. Voor Amgen kan het resultaat bijvoorbeeld een uitkomstset zijn van een indicatiegebied waarin Amgen actief is, zodat we daar andere ziekenhuizen (en dus patiënten) mee kunnen helpen. En voor de partner kan het verbeteren van de uitkomsten van zorg of het bedrijfsresultaat zijn.

DE PROJECTEN

Ons eerste partnership tekenden we in 2016 voor de gezamenlijke ontwikkeling van een uitkomstset. Inmiddels hebben we 16 partnerships met zowel partijen in de zorg als daarbuiten.

Een praktisch voorbeeld is een zorgad optimalisatie binnen osteoporose. In samenwerking met patiënten en een ziekenhuis wordt de zorg zo ingericht dat deze betere uitkomsten voor patiënten oplevert. Voor het ziekenhuis relevant om patiënten beter te behandelen, zich te onderscheiden in de regio, zorgprofessionals gemotiveerd te houden en uiteindelijk andere afspraken met de zorgverzekeraar te maken. Amgen leert hoe een succesvolle behandeling voor osteoporosepatiënten eruit kan zien en kan dit doorvertalen naar het totale aanbod wat Amgen kan bieden in de behandeling voor osteoporosepatiënten. Deze optimalisatie kan vervolgens ook worden doorgevoerd in andere ziekenhuizen met Amgen's Healthcare Consultants als begeleiders van dit proces.

VERTROUWEN IS 'KEY' VOOR SUCCES

Voor Amgen is vertrouwen tussen de partners cruciaal om van start te gaan. Ook het werken met eigen Healthcare Consultants is nieuw, hierdoor doen we bij elke samenwerking nieuwe kennis op die we in een volgende samenwerking kunnen gebruiken.

Wij beschouwen een partnership als waardevol wanneer zowel de partner als Amgen de zorg voor patiënten hebben verbeterd en wanneer alle partners meer uit het partnership halen dan ze individueel hadden kunnen bereiken. Zo ontstaan lerende organisaties die samen het pad bouwen richting waardegedreven en uitkomstgerichte zorg.



3 VRAGEN

AAN: BARRY WITTENHORST
BUSINESS UNIT MANAGER ACCOUNTS
& CONTRACTING BIJ AMGEN

1. VERTEL KORT IETS OVER JE ACHTERGROND?

'Gezondheid en de gezondheidszorg hebben mij altijd geïnteresseerd. Na mijn studie Biomedische Gezondheidswetenschappen ben ik 13 jaar werkzaam geweest bij Organon in verschillende (inter)nationale rollen om daarna aan de slag te gaan bij Amgen. Daar begon ik 11 jaar geleden en sinds 2013 maak ik ook deel uit van het Leadership Team. In 2019 heb ik deelgenomen aan de Health Innovation School. Een erg mooi initiatief om enthousiaste professionals in de zorg samen te brengen en te laten werken aan zorgverbeteringen.'

2. WAAROM AMGEN?

'Wat mij opviel bij Amgen was de innovatiegerichtheid van het bedrijf, maar ook de cultuur met weinig hiërarchie en veel gelijkwaardigheid. Bij Amgen bestaat een enorme drive om samen te werken aan onze gemeenschappelijke visie. Mijn collega's en ik geloven er heilig in dat wij moeten veranderen, om uiteindelijk beloofd te kunnen worden op het resultaat en de waarde voor de patiënt. Op deze manier dragen wij bij aan de verduurzaming van ons gezondheidszorgstelsel; hoe mooi is dat?'

3. WAT IS JOUW ROL IN HET REALISEREN VAN UITKOMSTGERICHTE ZORG?

'Als Leadership Team lid moet ik natuurlijk ervoor zorgen dat onze visie overall in ons beleid wordt geïntegreerd en dat onze resources en capaciteit daarop afgestemd zijn. Verder houd ik mij persoonlijk ook bezig met hoe resultaat- en waardegedreven contracten eruit moeten komen te zien. Als laatste coach ik een team met professionals die ziekenhuizen ondersteunen in de transitie naar waardegedreven zorg.'



WAT DOEN WE NOG MEER?

Ons team wordt regelmatig betrokken bij projecten met zorginstellingen in de volgende aandachtsgebieden: hart- en vaatziekten, osteoporose, oncologie, nefrologie, hematologie en ontstekingsziekten. Daarnaast werken wij samen om de transitie naar waardegedreven zorg mogelijk te maken. Hieronder enkele voorbeelden:

- Voor het optimaliseren van de osteoporosezorg heeft Amgen samen met ziekenhuizen een *blauwdruk*, Fracture Liaison Services (FLS), gemaakt, wat resulteert in een efficiënt zorgpad met hoge kwaliteit van zorg en service aan de patiënt.
- Met SANANET ontwikkelen wij de MM-coach, een platform voor Multiple Myeloom patiënten, dat hen informeert en helpt om de therapie goed te volgen en regelmatig vragen stelt zodat snel ingegrepen kan worden als het minder goed met de patiënt gaat.
- Zuster Anna, een app waarmee de patiënt gesprekken met de arts kan opnemen en later kan teruglezen, inclusief uitleg van de medische termen, zodat de boodschap beter opgenomen kan worden.
- In de spreekkamer zouden zorgverleners en patiënten beslissingen gezamenlijk moeten maken op basis van het vergelijken van behandeluitkomsten. Om 'Samen Beslissen' mogelijk te maken zijn databases met behandeluitkomsten over grote patiëntengroepen noodzakelijk. Wij helpen dergelijke databases te ontwikkelen in samenwerking met partners.
- We vormen ook coalities met andere partijen zoals zorgverzekeraars en leveren een actieve bijdrage aan het Linnean initiatief om de implementatie van waardegedreven zorg te versnellen.

Partner in Patiëntwaarde

Wilt u met ons in gesprek over uitkomstgerichte zorg,
dan vindt u onze contactgegevens hieronder:

Amgen BV

Minervum 7061

4817 ZK BREDA

Telefoon: 076 573 25 00

www.amgen.nl

NL-P-NPS-11119-080125/Nov2019



AMGEN®