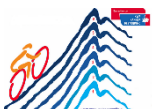




Belangrijkste bevindingen:
business case verwijsooplossingen

De business case is voor drie doelgroepen en met vier verwijso oplossingen opgesteld

Doelgroepen	Verwijso oplossingen
A. Algemeen geïnteresseerden	1. Secure Mail
<ul style="list-style-type: none"><i>Inzicht geven in de verschillende typen kosten en baten waar verwijso oplossingen mee gepaard gaan</i>	<ul style="list-style-type: none"><i>Directe gegevensoverdracht</i>
B. Individuele ziekenhuizen	2. Postbus
<ul style="list-style-type: none"><i>Inzicht geven in ordegroottes die gemoeid gaan met de implementatie van verschillende ICT architecturen</i>	<ul style="list-style-type: none"><i>Indirecte gegevensoverdracht</i>
C. Deelnemers regionaal overleg	3. Persoonlijk gezondheidsdossier
<ul style="list-style-type: none"><i>Faciliteren van regionaal overleg tussen typen ziekenhuizen</i>	<ul style="list-style-type: none"><i>Patiënt is verantwoordelijk voor beheer dossier</i>
	4. IHE-XDS
	<ul style="list-style-type: none"><i>Werkt met centrale registry en repository</i>

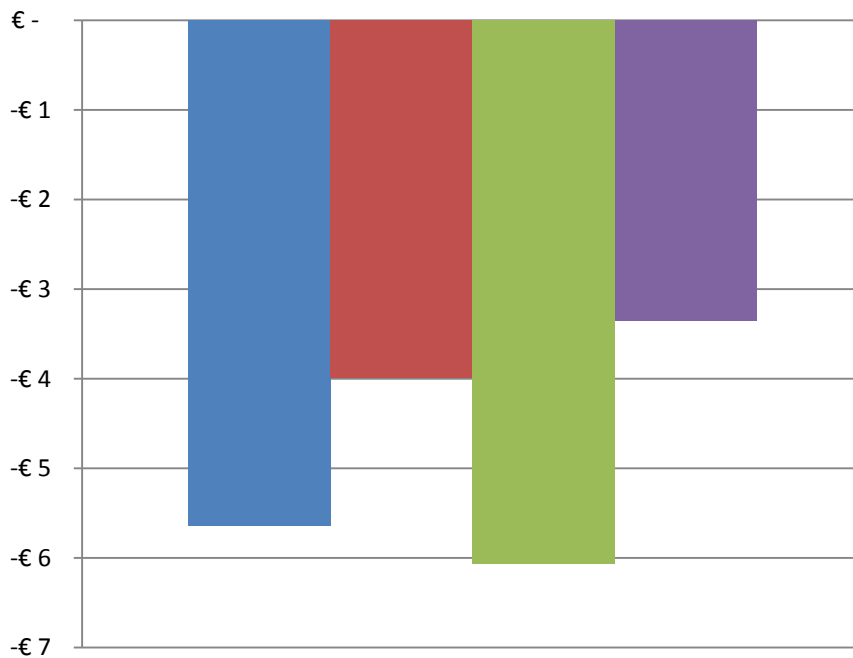


De belangrijkste bevinding gaan over de financiële baten, de besparingen per oplossing en de verdeling tussen ontvangende en verwijzende ziekenhuizen

- De digitalisering van verwijzingen levert zowel financiële als kwalitatieve baten op
 - De financiële baten wegen momenteel nog niet op tegen de kosten
 - Een reductie in kosten per verwijzing van €4 tot €6 zou alle verwijsooplossingen kosten-neutraal maken
- De oplossing die het meeste bespaart is IHE-XDS, daarna het persoonlijke gezondheidsdossier; de minder ingrijpende oplossingen Postbus en Secure Mail besparen het minste
 - De kosten per oplossing verschillen per situatie; een algemene conclusie is niet te trekken
- Ontvangende ziekenhuizen investeren minder dan verwijzende ziekenhuizen en besparen meer per verwijzing
 - Dit ligt echter niet zo ver uit elkaar als bij voorbaat verwacht door de geïnterviewde experts

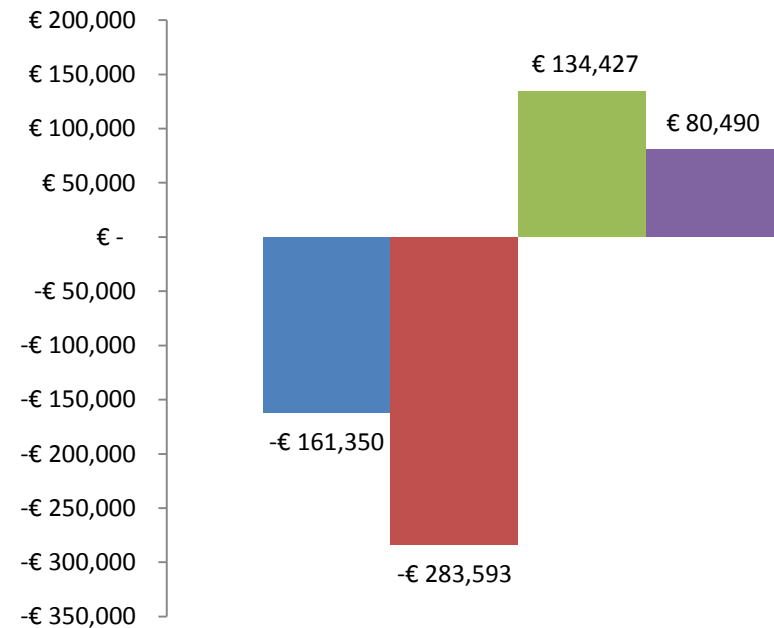
Weergegeven zijn de gemiddelde besparingen per verwijzing; bij een Universitair Medisch Centrum zal dit in geval van PGD of IHE-XDS leiden tot besparingen

Gemiddelde besparing per verwijzing



- Secure-email
- Postbus
- Personal Health Record
- IHE-XDS

Besparing per UMC per jaar



Aannames:

- Universitair Medisch Centrum
- Conservatief scenario
- 20000 verwijzingen/ jaar binnenkomend
- 5000 verwijzingen/ jaar uitgaand



De verwijsooplossingen verschillen van elkaar op zowel kosten als baten, hieronder zijn de voornaamste genoemd

Kosten

- *Eenmalige aansluitkosten*
Kosten voor het aanbrengen van de benodigde koppelingen (ZIS/PACS)
- *Variabele kosten*
Kosten per gebruiker/aansluiting/patiënt
- *Terugkerende individuele kosten*
Kosten beheer en onderhoud van de ICT structuren en organisatorische kosten (bv training personeel) per ziekenhuis
- *Gezamenlijke kosten per regio*
In sommige gevallen kunnen kosten gedeeld worden

Baten

- *Tijdsbesparing door digitale opzet van verwijzing*
- *Tijdsbesparing door digitalisering van verwijsbrieven*
- *Besparing door het niet meer hoeven gebruiken van CD-roms*
- *Tijdsbesparing door tijdige beschikbaarheid van medische gegevens*
- *Besparing door reductie dubbele/overbodige diagnostische onderzoeken*
- *Tijdsbesparing door het overbodig maken van copy-pasten medische gegevens na consult*



De business case bestaat uit een model voor ziekenhuizen, een model voor regio's en een handleiding; deze zijn beschikbaar voor geïnteresseerden

Individueel model

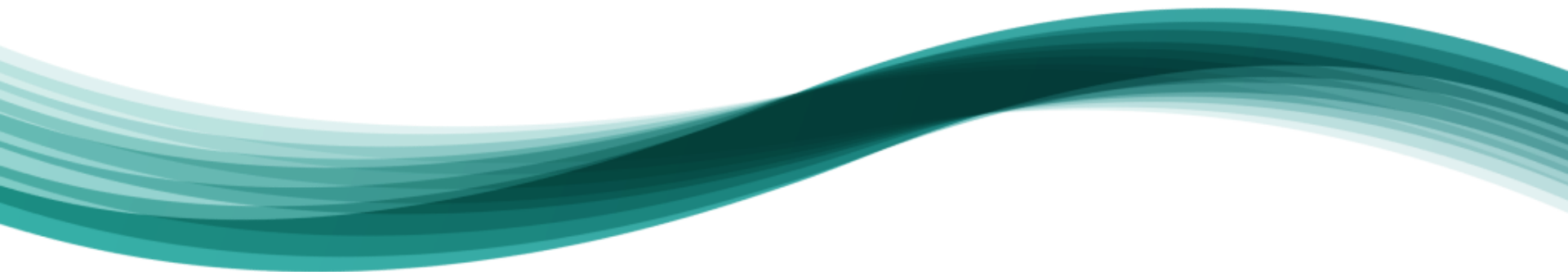
- Specifieke parameters voor individueel ziekenhuis en verwijsopties
- Overzichtelijke weergave van de verhoudingen tussen verschillende verwijsopties
- Inzicht in kosten/baten

Regionaal model

- Algemene parameters voor de samenstelling van de regio
- Weergave van verhoudingen tussen typen ziekenhuizen
- Algemene weergave van ordegroottes kosten/baten verhoudingen

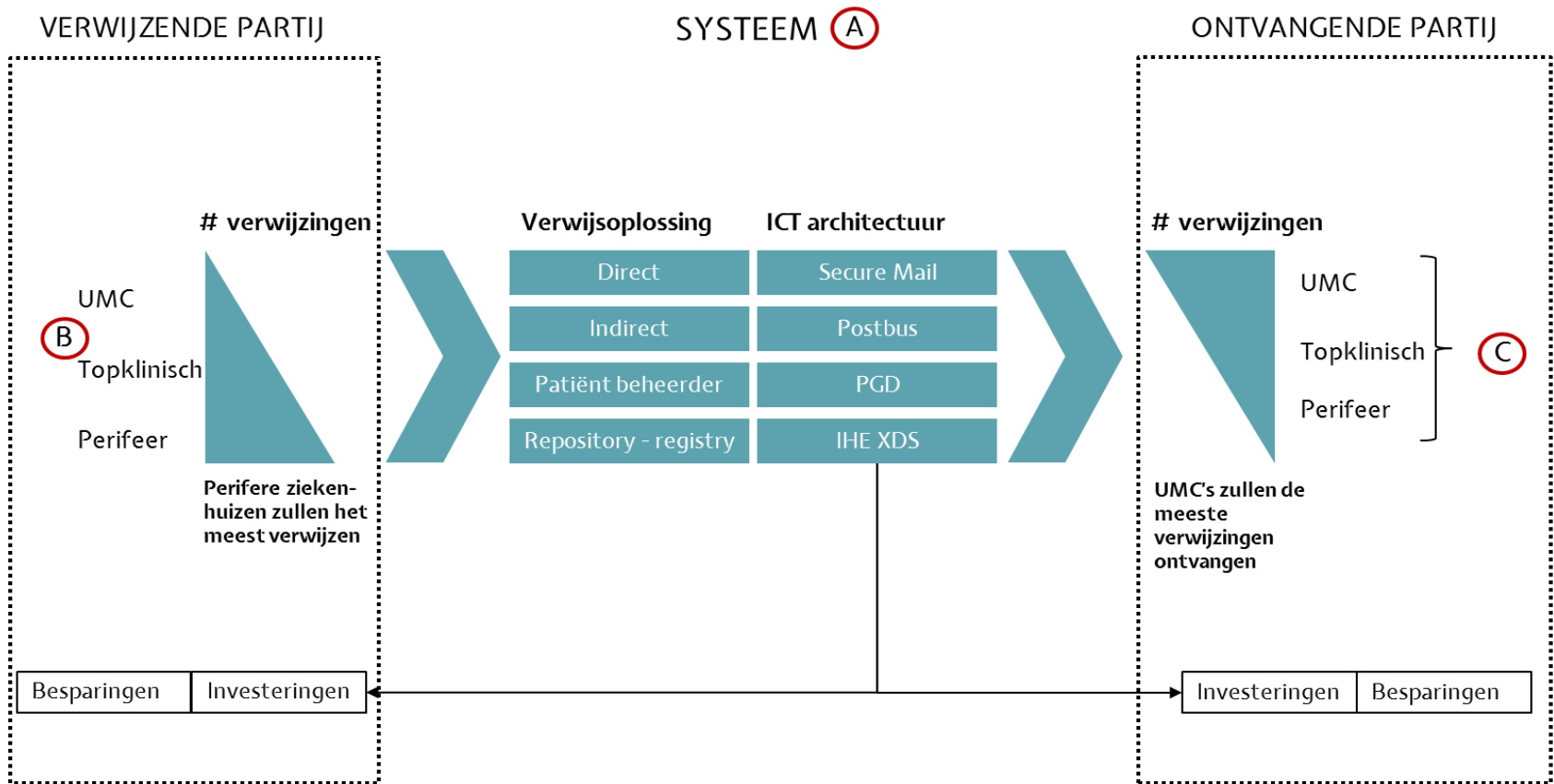
Handleiding

- Belangrijkste conclusies
- Toelichting doelstelling
- Methodologische achtergrond



Bijlage

Bijlage A: Schematisch overzicht van de business case, met de drie doelen weergegeven



- (A) = Geïnteresseerden inzicht geven in de verschillende typen kosten en baten op grote schaal
- (B) = Individuele ziekenhuizen inzicht geven in ordegroottes die gemoed gaan met veranderingen in het doorverwijsproces
- (C) = Regionaal overleg tussen verschillende typen ziekenhuizen faciliteren

Soulve Innovations

a Goeman Borgesiuslaan 77
t 3515 ET Utrecht
e 030-7531486
Bob.joormann@soulve.nu

Bob Joormann