



1. Aanleiding

2. Introductie
Performance

3. Het tarief en de
kostprijs

4. 1^e versus 2^e lijn

5. Waarde

6. Tot slot

1.

Aanleiding

Laboratorium:

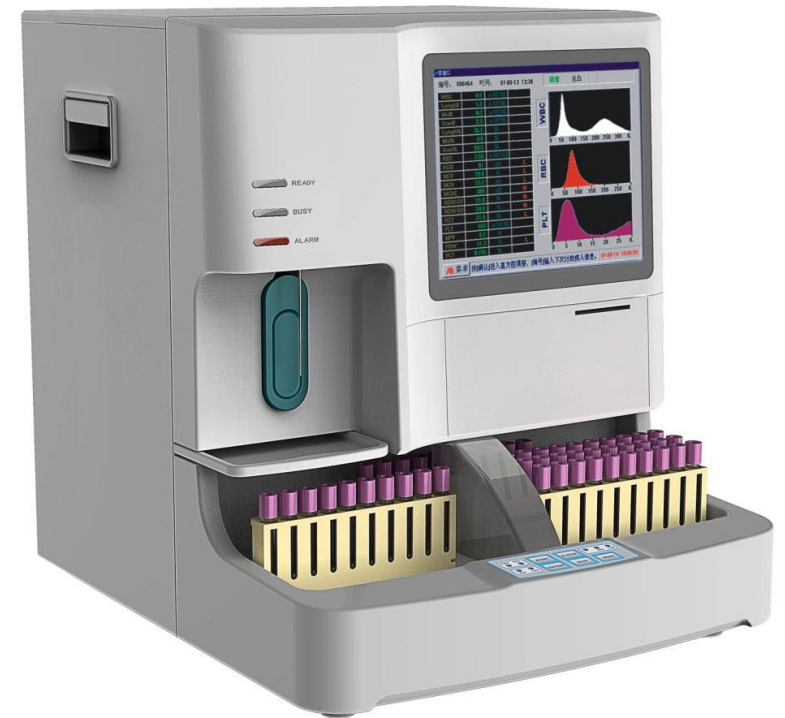
“We willen graag investeren in Point of Care apparatuur”

CFO:

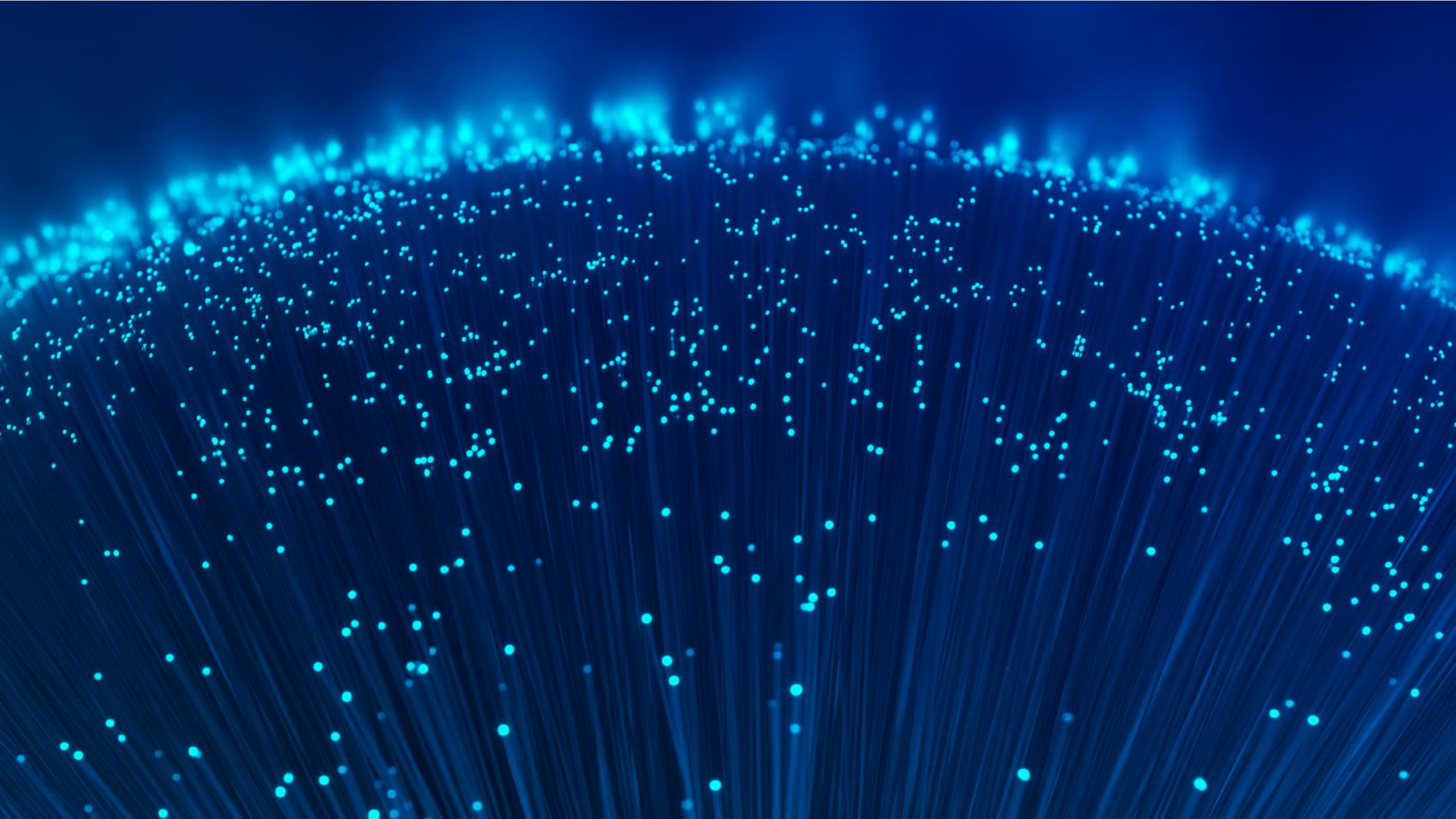
“Wat is de business case?”

Subvragen

- Wat is de investering? (dat weet u...)
- Wat is het tarief?
- Wat is de kostprijs?
- Wat is de toegevoegde waarde voor de patiënt?



2. Performance




kwalitatief hoogwaardige en
duurzame zorg

geïnfomeerde
besluitvorming

Financieel gezond

Goede marktpositie

Kostprijzen	Budgetteren	Monitoren productie en efficiency
Marktontwikkeling en verkoopprijzen	Patiënt 	Medische processen en uitkomsten
Schadelast voorspelling en vulling plafond	Basisregistratie	Klinische registratie en patiëntveiligheid

De allerbeste zorg

Registratie op orde

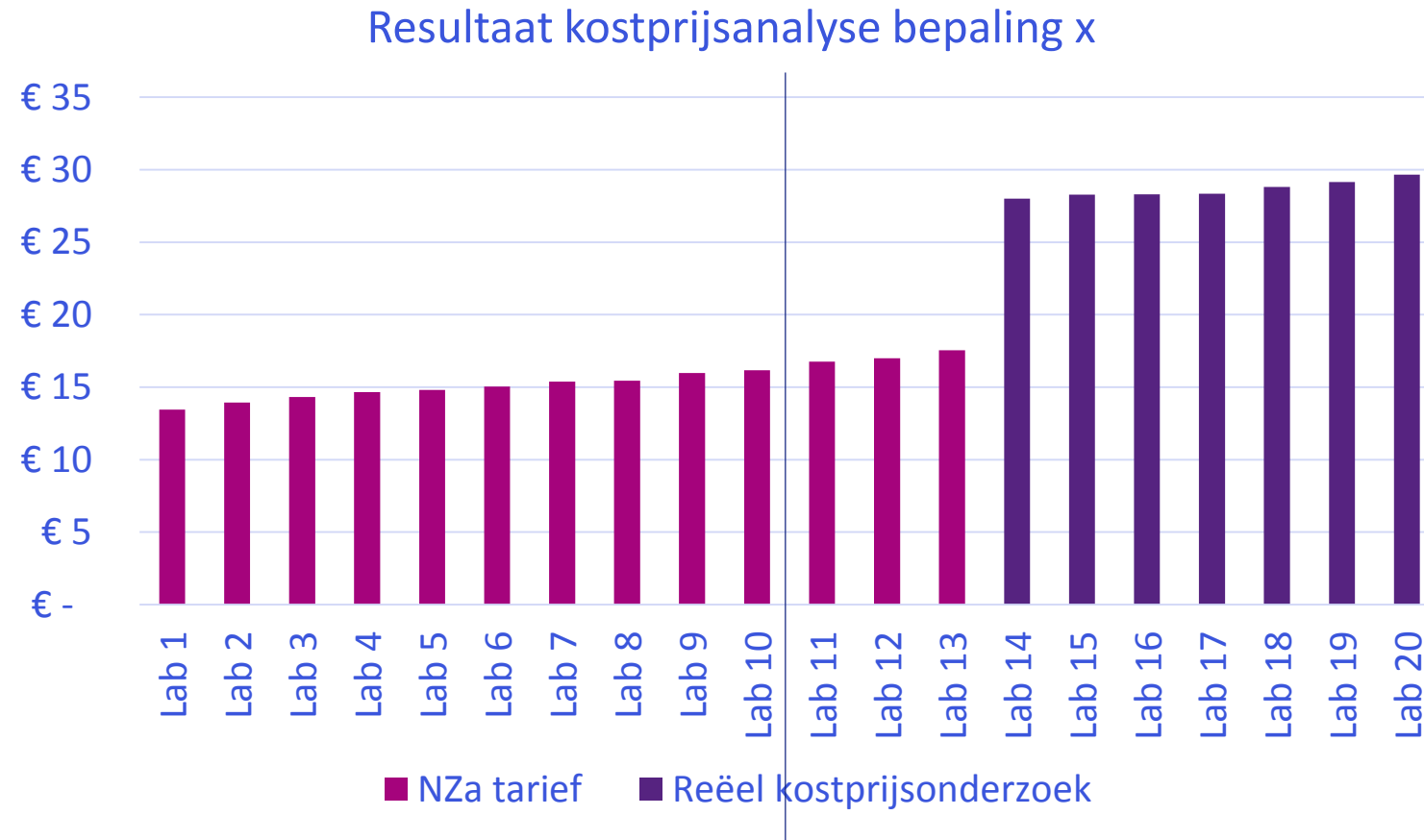
3. Het tarief...

Tarieven

- Laboratoria zijn zeer klein deel van totale DBC kosten
- Veel verrichtingen dus geringe impact van individuele verrichting op het stelsel
- Tarieven worden vastgesteld door NZa op basis van mediaan van de aangeleverde kostprijzen
- De kostprijzen worden veelal gebaseerd op de huidige NZa tarieven
 - De vigerende NZa tarieven worden gebruikt als verdeelsleutel voor de kosten
 - (Tijdsbesparing, focus op dure zorg als OK, IC)
- Oude technologie (pre-2000) bepaalt daarmee grotendeels het tarief
 - O.b.v. eerste versie robotstraten
 - Pre-DNA
 - Pre-IVD
- Veel labs gebruiken deze methodiek: mediaan verschuift niet



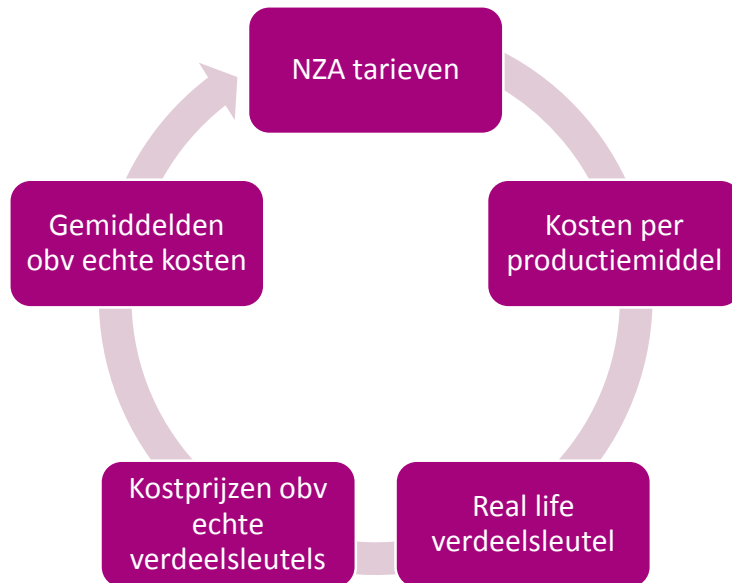
Tarief op basis mediaan



Conclusie wat betreft het tarief

Huidige tarief heeft weinig relatie met de stand van de techniek

Het vaststellen van reële en eerlijke kostprijzen is essentieel voor juiste tarieven



Meer dan 30 labs (NVKC/SAN) doen nu mee om dit te bereiken

3. .. en de kostprijs

Aanleiding verbeteren kostprijzen

- Veel gebruikte kostprijsmethodiek op basis NZa Tarief is prima voor DBC kostprijs maar niet voor sturing labs
- Goede kostprijzen zijn nodig om inzicht te verkrijgen voor interne sturing
 - Vaststellen van business cases
 - Beoordelen van efficiëntievraagstukken
 - Onderhandelen over tarieven met de zorgverzekeraars
 - Vaststellen van verrekenprijzen voor diensten aan derden
 - Inzicht in eerste- versus tweedelijnsproductie
 - Inzicht in beschikbaarheidsfunctie
 - En dus ook macro: betere tarieven

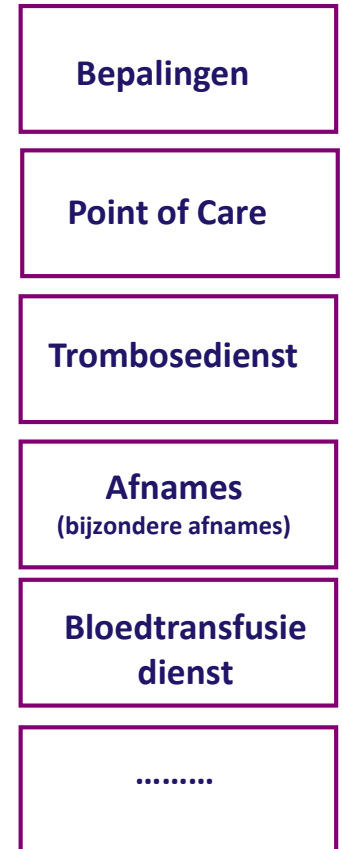
Kostprijsmethodiek

Kosten



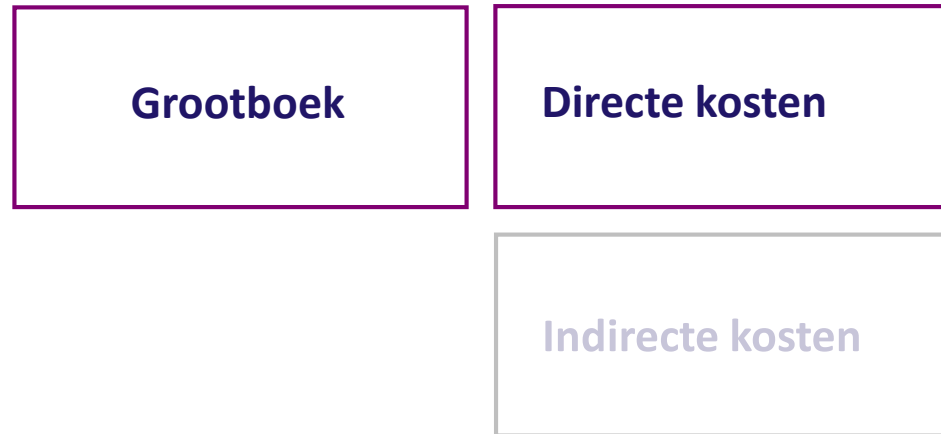
Kostprijsbepaling per werkstation/locatie/afdeling

Productie

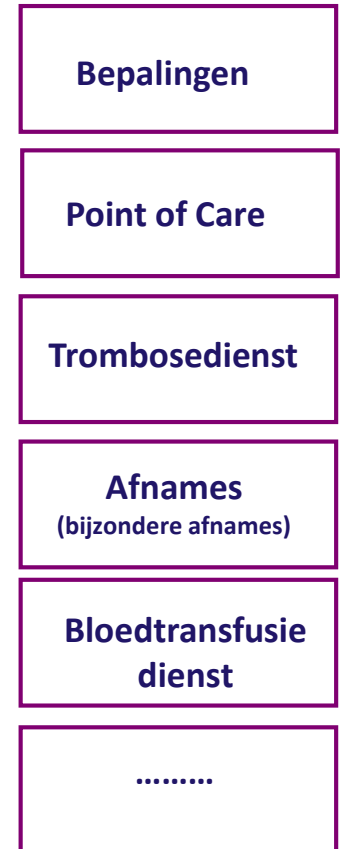


Kostprijsmethodiek

Kosten



Productie



Kostprijsmethodiek

Kosten

Grootboek

Directe kosten

Indirecte kosten

Totaal kosten lab

Personele kosten

Apparatuur kosten

**Reagentia en
materiële kosten**

Indirecte kosten

Productie

Bepalingen

Point of Care

Trombosedienst

Afnames
(bijzondere afnames)

**Bloedtransfusie
dienst**

.....

Kostprijsmethodiek

Personele kosten

- » FTE inzet per apparaat/station
- » Personele tijdsbesteding

Apparatuur kosten

- » Apparaten per station
- » Bepalingen per apparaat
- » Tijdsduur van bepaling

Reagentia en materiële kosten

- » Reagens per bepaling
- » Specifieke materiele kosten per bepaling/apparaat/station/afdeling

Kosten

Personele kosten

Apparatuur kosten

**Reagentia en
materiële kosten**

Productie

Bepalingen

Point of Care

Trombosedienst

Afnames
(bijzondere afnames)

**Bloedtransfusie
dienst**

.....

4.

1^e en 2^e lijn: Welk onderscheid moet
inzichtelijk worden in de kostprijzen?

Onderscheid in eerste- en tweedelijstarieven

€

Eerste
lijn

€

Tweede
lijn

Inzicht creëren in de meerkosten voor de beschikbaarheidsfunctie

€

Bepaling

€

Bepaling

Beschik-
baarheid

Inzicht creëren in de meerkosten voor cito (spoed) bepalingen

€

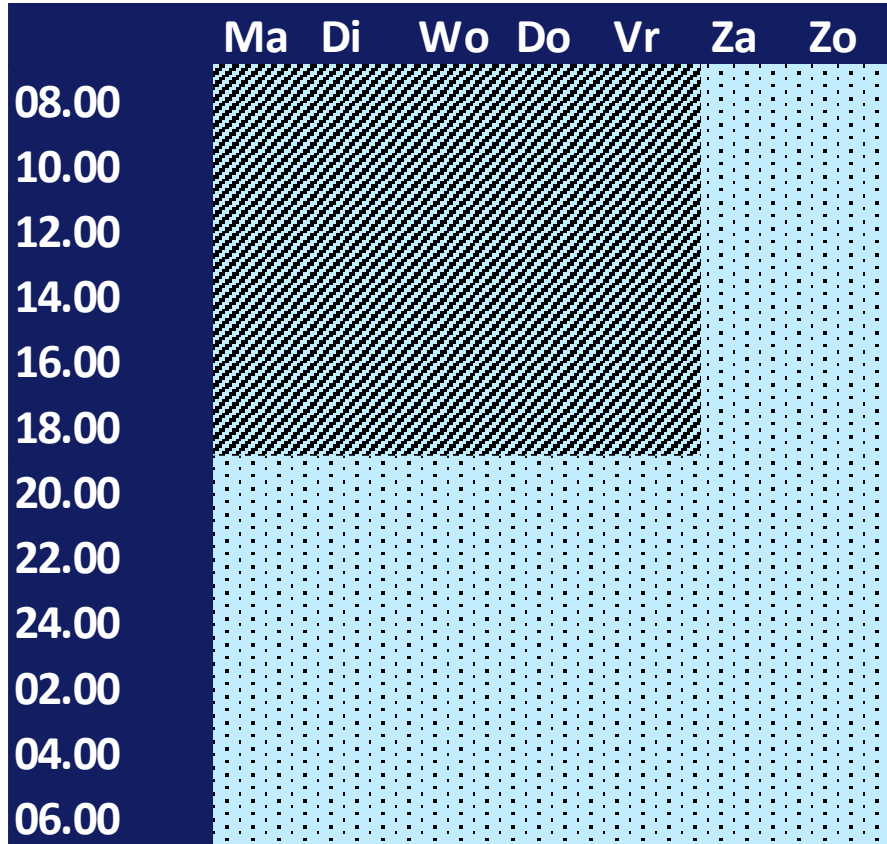
Eerste- en
tweede
lijn

€

Tweede
lijn

Cito

Eerste- en tweedelijns onderzoeken



Eerstelijns productie

Tweedelijns productie

€

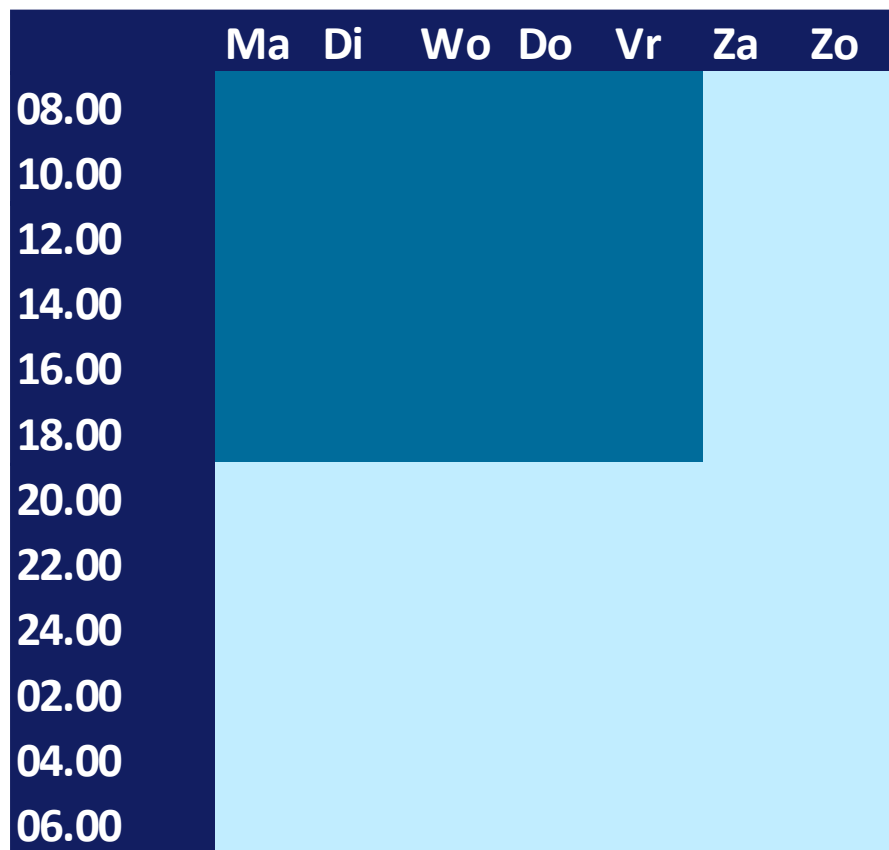
Eerste lijn

€

Tweede lijn

Eerstelijns productie vindt hoofdzakelijk binnen reguliere werktijden plaats (goedkoper?)

Beschikbaarheidsfunctie



Daguren

Beschikbaarheidsfunctie

€

Bepaling

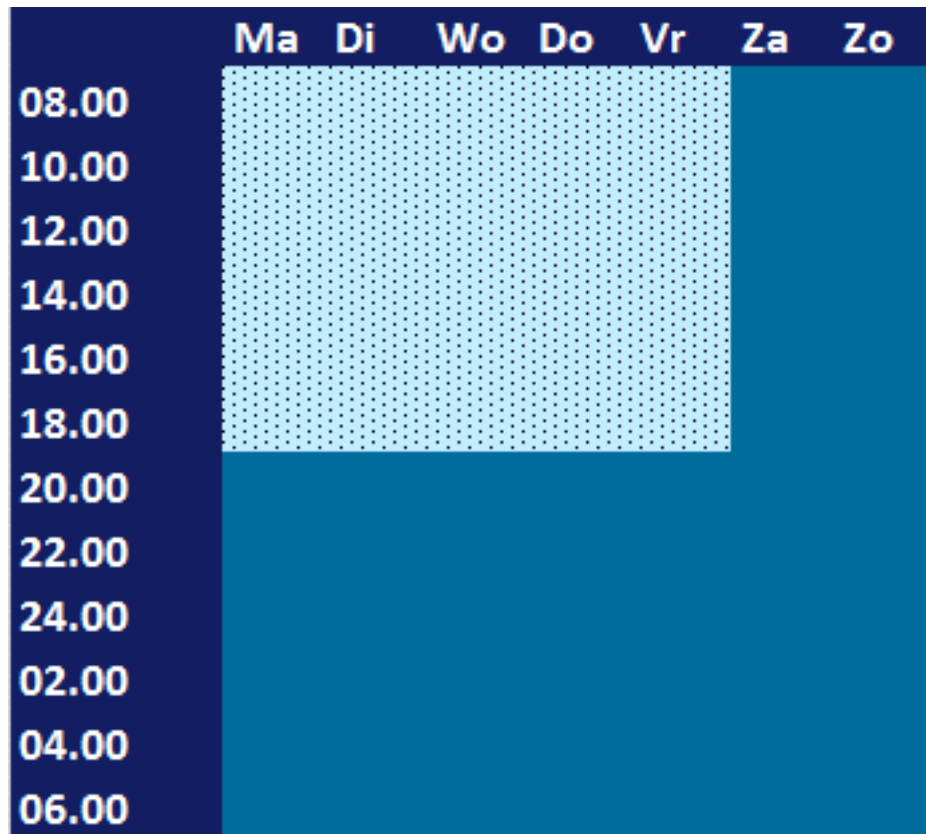
€

Bepaling

Beschikbaarheid

Eerstelijns productie vindt hoofdzakelijk binnen reguliere werktijden plaats

Cito (spoed) aanvraag



Cito aanvragen

Reguliere productie

€

Eerste en
tweede lijn

€

Tweede lijn

Cito

Cito productie vindt gedurende de gehele dag plaats. Wat is de verhouding cito productie versus reguliere productie buiten de kantoor tijden?

Samenvattend

Huidige verrichtingenstructuur maakt geen onderscheid in

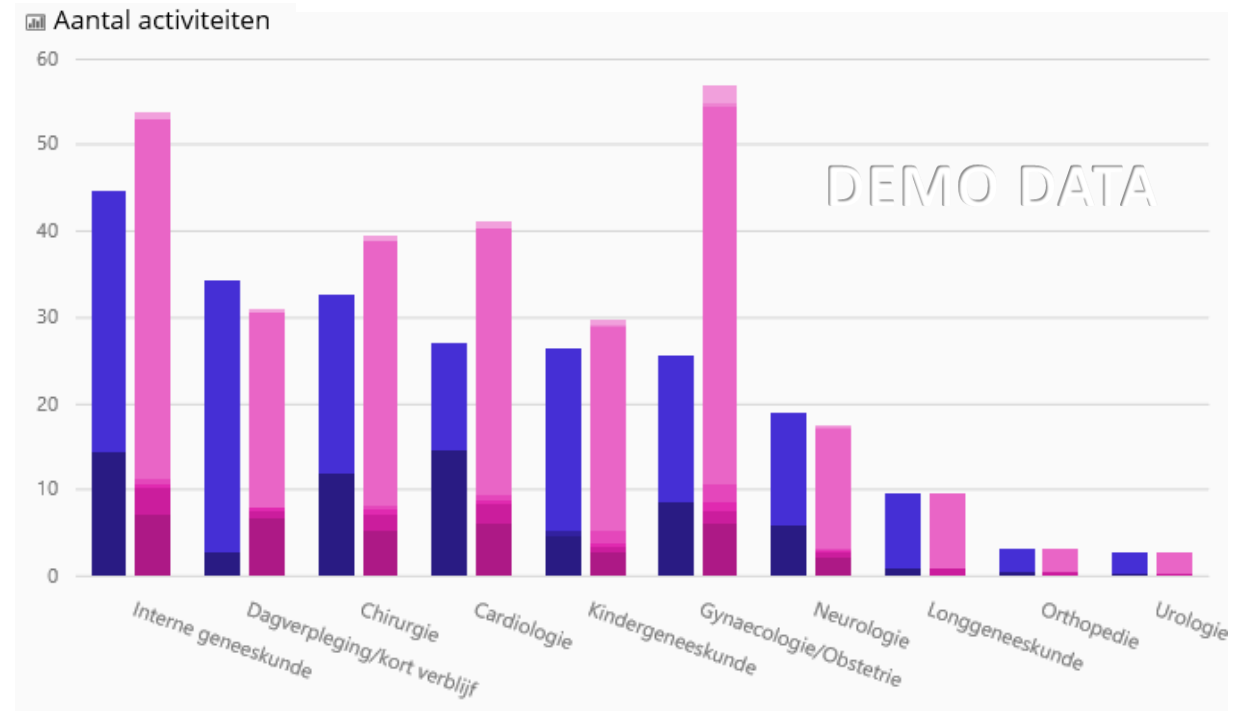
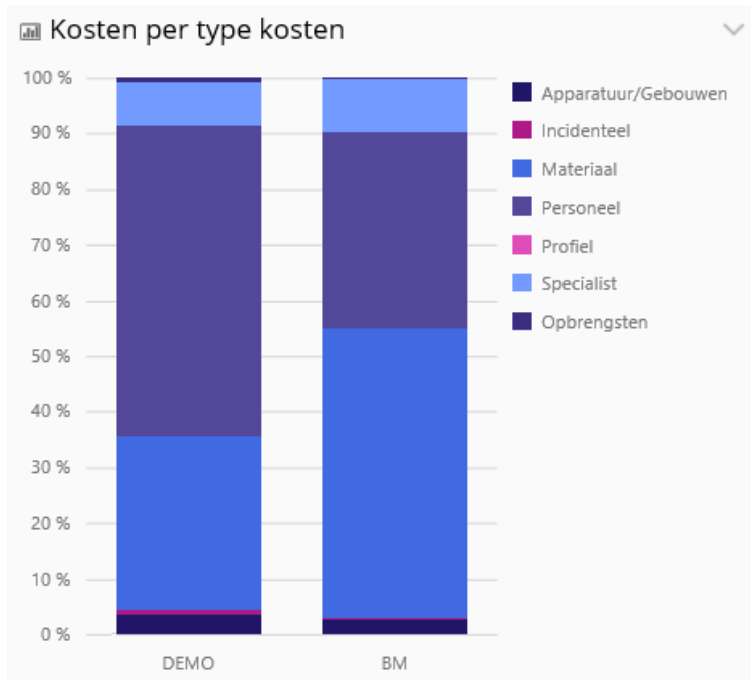
- Cito
- Dag-nacht
- Kosten beschikbaarheid

Gemiddeld tarief zorgt voor goede business case zelfstandige 1^e-lijns labs

Maakt positie ziekenhuislab kwetsbaar (slechte P&L)

Dus focus van ziekenhuisbestuurders op reduceren kosten

Stuurinformatie ziekenhuisbestuurder



**Vaak wordt gestuurd op minimaliseren aanvraagdredag
Lab wordt de verliezer**

4. Waarde

$$\text{Value} = \frac{\text{Outcome}}{\text{Costs}}$$

Prof. Michael Porter PhD, Harvard Business School
“The Strategy that will fix healthcare”, September 2013

Toegevoegde waarde – de uitdaging

- Laat zien wat de toegevoegde waarde is van de laboratoriumzorg
- Differentieer per type zorg, tijd, plaats
- Versnelde/betere diagnostiek: wat levert dat op?

Een paar rekenvoorbeelden

- Een patiënt op IC is in een stabiele toestand maar behandeling slaat nog niet aan. Met een positieve uitslag kan de juiste behandeling worden ingezet.
 - Kosten zijn circa € 1500/dag, € 65 per uur.
 - Huidige tijd tot diagnose is (cito) 5 uur, kostprijs bepaling € 20
 - Door betere logistiek (POC?) kan binnen een uur de juiste diagnose worden bepaald en de goede behandeling worden ingezet
 - Besparing € 250
- Een patiënt op een gewone verpleegafdeling verbetert niet snel genoeg. De patiënt heeft net een grote buikoperatie ondergaan.
 - Met snelst microbiologie van € 30 kan infectie vroeg worden aangetoond
 - Daardoor snel juiste behandeling (specifiek antibioticum) inzetten spaart 5 extra opnamedagen à € 300/dag
 - Besparing € 1500

5. Tot slot

Tot slot

- Goede tarieven zijn essentieel voor gezonde laboratoriumdiagnostiek
- Kostprijzen zijn belangrijk voor vaststellen tarieven en voor business cases
- Laboratoria worstelen met kostprijzen
 - Veel semi-vaste kosten
 - Juiste toewijzing materialen, personeel
 - Juiste definitie product
- Zonder de 'waarde'-as blijft het een race-to-the-bottom
- Help de labs de waarde te kwantificeren bij business cases/investeringen

