

# Innoveren in de gereguleerde zorgmarkt

Stephan Hulsbergen  
Zorgstrategie consultant @ The Essence  
Consulting

11 zorg start-ups  
8 bedrijfsverkopen in de zorg  
Afgelopen 4 jaar gewerkt voor participatiemaatschappij

Veel zorginnovaties redden het niet door verkeerde  
uitgangspunten in het business model

95% van ondernemers heeft al veel (eigen) geld  
besteed aan innovatie voordat dit duidelijk wordt



Wmo



Wlz



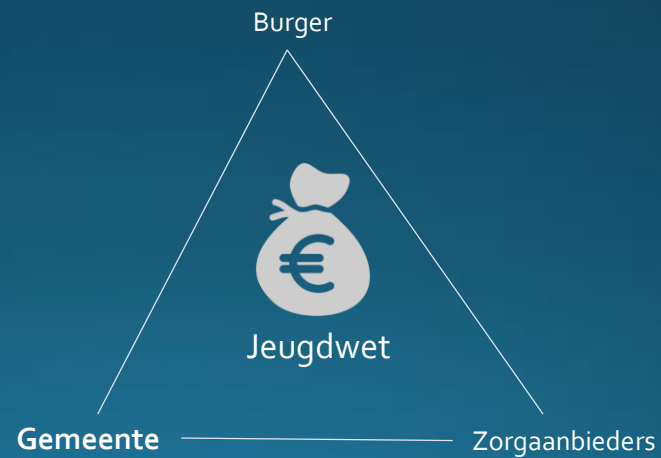
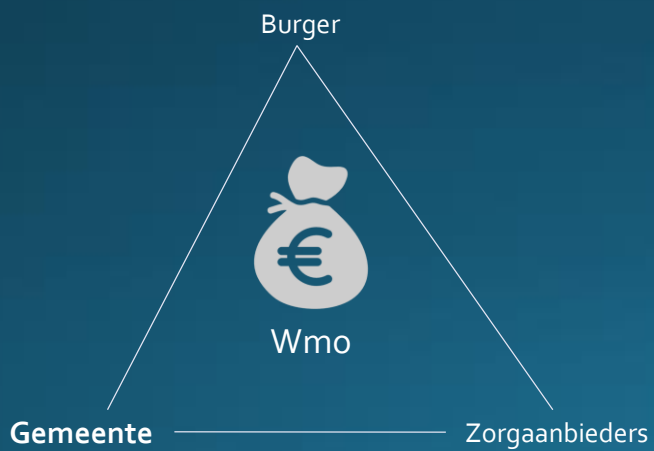
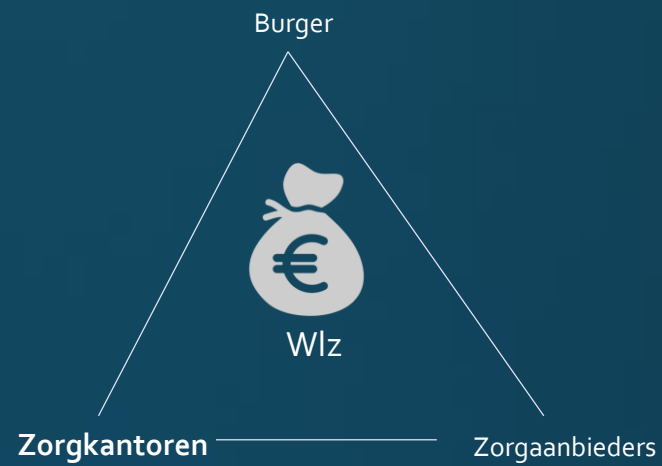
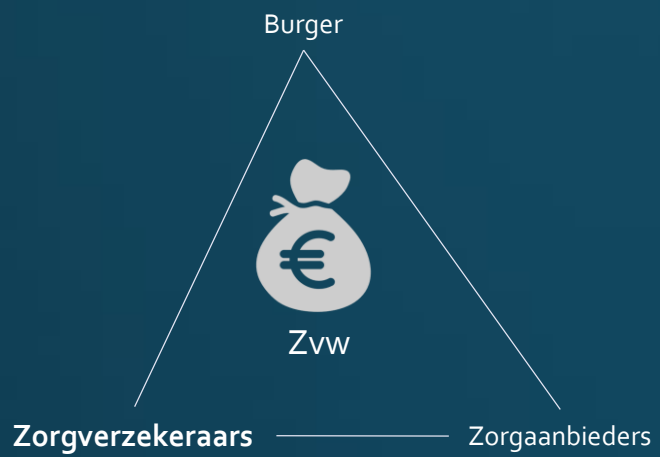
- Wetgever
- Voorschrijver
- Gebruiker
- Verbruiker
- Betaler
- ...



Jeugdwet

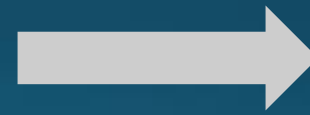


Zvw

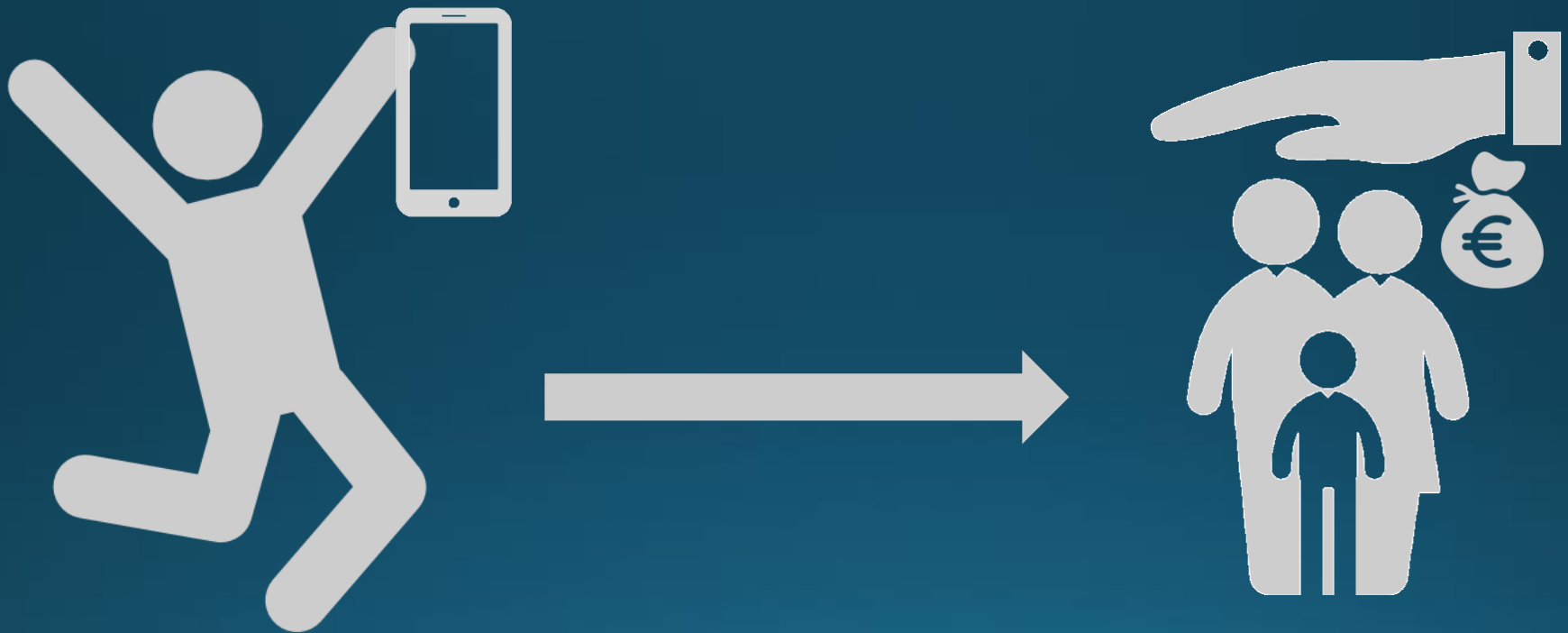




Substitutie, geen medewerking door verlaging budget, geen besparing in tweede lijn



Preventie, nog geen goede business case voor verzekeraar en geen taak van zorgverzekeraars.



Nieuwe type zorg, de zorgverzekeraar bepaalt niet wat in Nederland vergoed wordt, hij keert uit.

*Vooraf goede check:*

Bestaande betaaltitel via een registratie, directe investering voor of ondersteuning van arts, privé betaling.



Vergunning nodig en beschikbaar?

BIG-registratie, AGB-code?

NEN 7510 / ISO 27002?



Voorschrijving?

Onderdeel van keten-dbc?

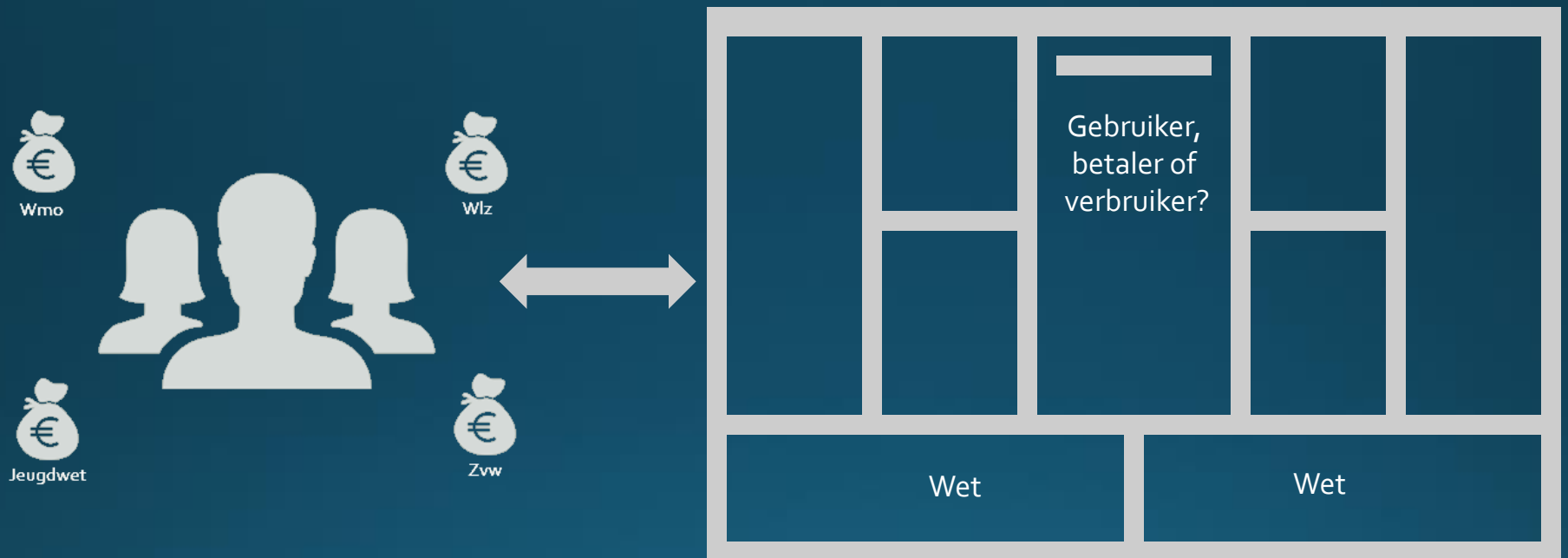
Segmentfinanciering?





*Besteed veel tijd aan het begrijpen van het zorg-ecosysteem.*

**Ga niet in je eentje vechten, maar werk blokkades met een consortium weg.**



# Kansen voor zorginnovatie

- Virtuele zorg
- Meer focus op personalisering van behandeling
- Bevordering therapietrouw
- Regionalisering en zorg op afstand

# Grote potentie R&D

- Meer focus op minder en biologische medicatie
- Geavanceerde diagnostiek (bijvoorbeeld via organoids)
- Swallobles en stickables
- Data-gedreven diagnostiek
- Robotisering in de operatiekamer



Veel succes en plezier gewenst  
bij het innoveren van de zorg