

Waardenetwerk en techno-economische analyse van eHomeCare diensten

Jan Van Ooteghem, Ann Ackaert (IBCN – UGent)
Annelies Veys, An Jacobs (SMIT – VUB)

gepresenteerd door: ann.ackaert@intec.ugent.be



IBBT – TranseCare project (2007 – 2009)



- **Uitgangsvoorwaarden:**

- Niet-stigmatiserend
- Identificatie van behoeftes en verwachtingen
- Integratie in bestaande zorgprocessen
- Analyse van het waardenetwerk en strategische fit tussen rollen en actoren



Het IBBT – Transecare team

Bedrijven / organisaties

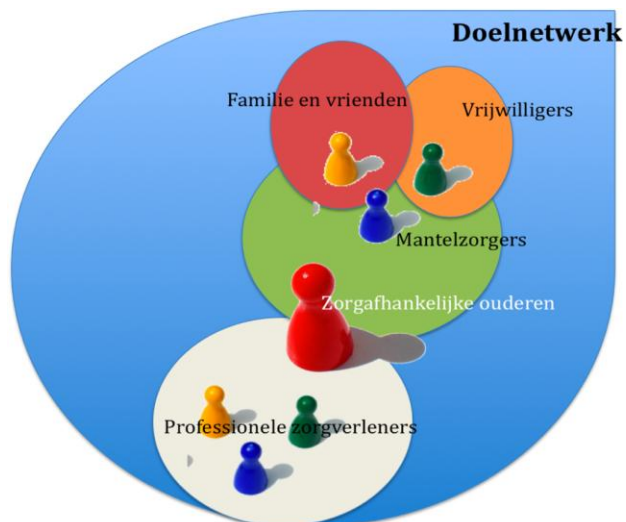
Televic Healthcare
 Androme
 Custodix
 UZ Gent
 Wit Gele Kruis
 Solidariteit voor het Gezin
 In-Ham

IBBT groepen

UGent – IBCN
 UGent – MIG/RAMIT
 VUB – SMIT
 EDM – UHasselt
 KULeuven – CUO
 KULeuven – ICRI



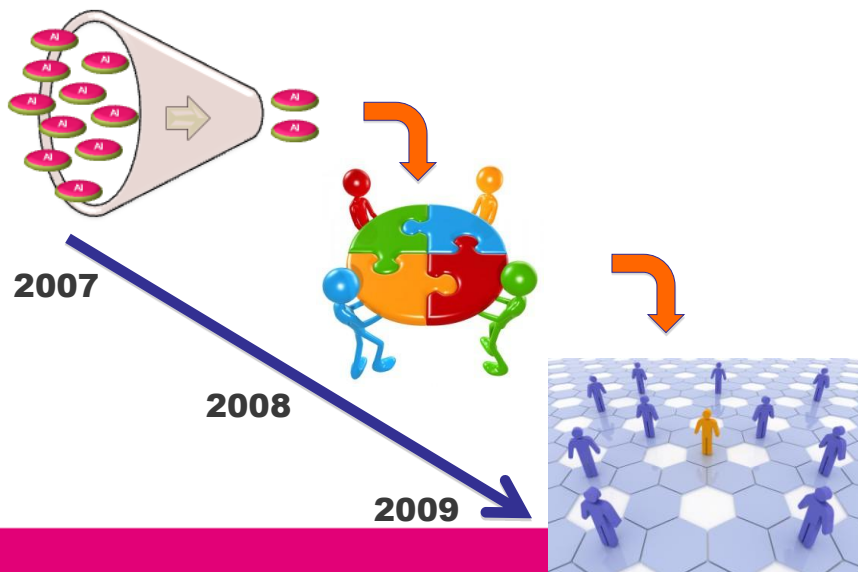
De domeinanalyse



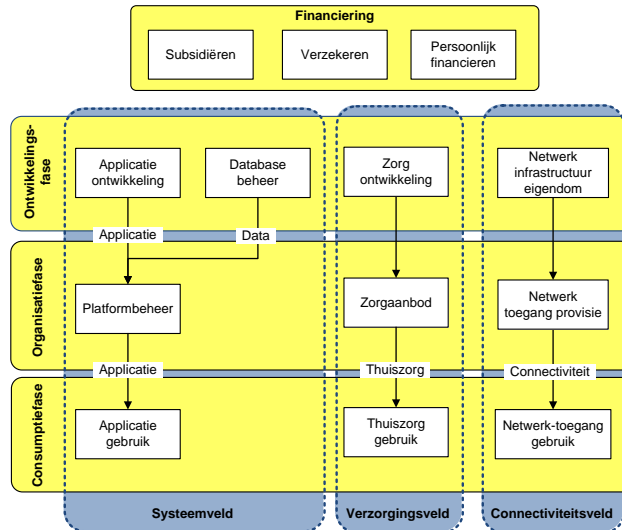
De verwachtingsanalyse



Het stappenplan



Generiek waardenetwerk



Multi actor analyse

Externe ontwikkelaar

Zorgverleningsorganisatie

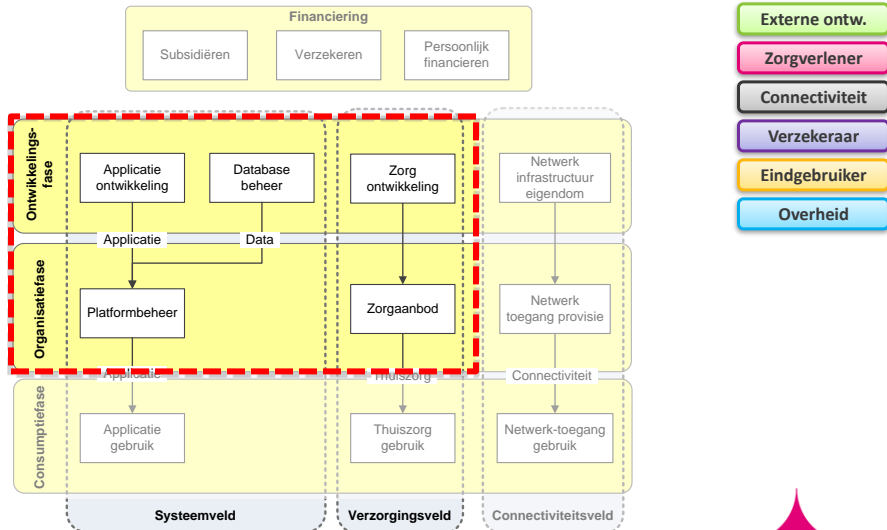
Connectiviteitsleverancier

Verzekeraar

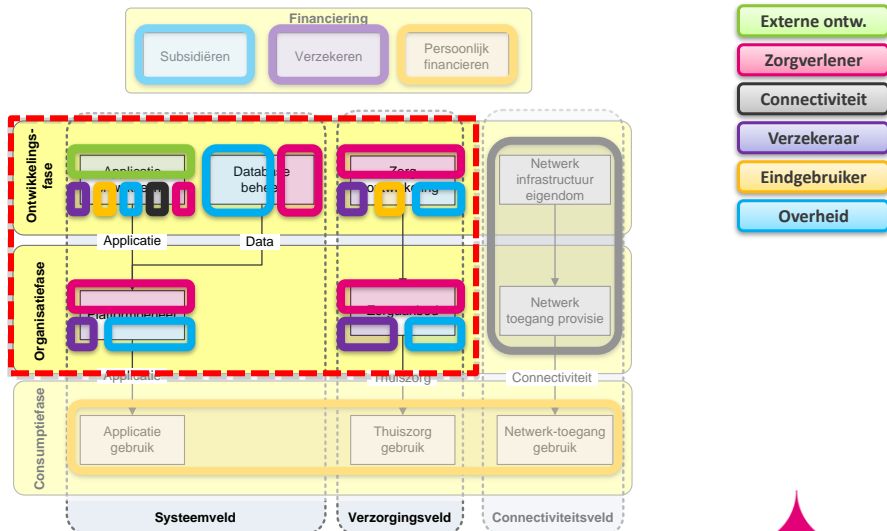
Eindgebruiker

Overheid

Focusgroep workshop waardenetwerk



Resultaat workshop



Resultaat workshop

- Dominantiemodel: niet wenselijk
- Actoren verantwoordelijk voor verschillende rollen
- Verwachtingen vanuit het veld voor de rol van overheid
 - Wettelijk, organisatorisch, financieel
 - Garantie op: interoperabiliteit, kwaliteit, privacy, Europese coördinatie, audits, ...
- Eindgebruiker: stem in alle fasen en velden, ook bij de ontwikkelingsfase

Techno-economische analyse

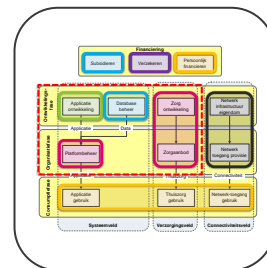
Aanbod
diensten



Kosten/baten
modellering



Multi-actor
analyse



Actoren: verwachtingen

eCare platform

- Hardware provider
- Software provider
- Call center
- Datacenter
- Connectiviteits-leverancier

Zorg

- Huisarts
- Thuiszorg
- Woonzorgcentra

Financiering

- Overheid
- Verzekeraar
- Patiënt

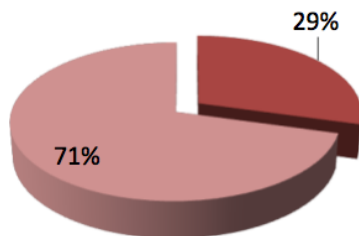
Doel van het model

Incentives en voordelen aantonen voor elke actor

Huisarts

Verlies

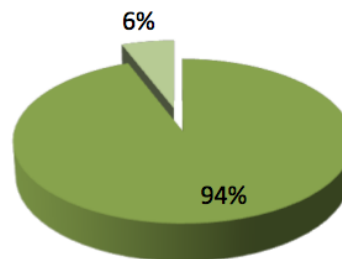
- Consultaties bij de huisarts
- Thuisconsultaties



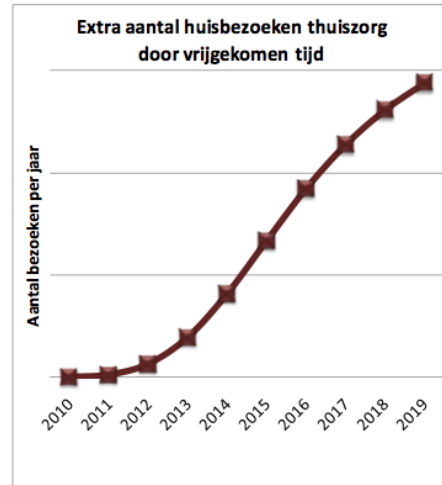
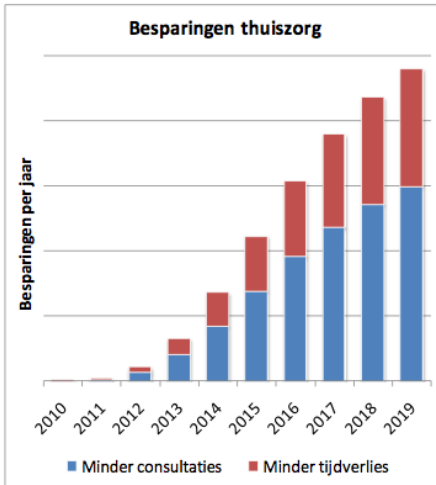
=

Winst

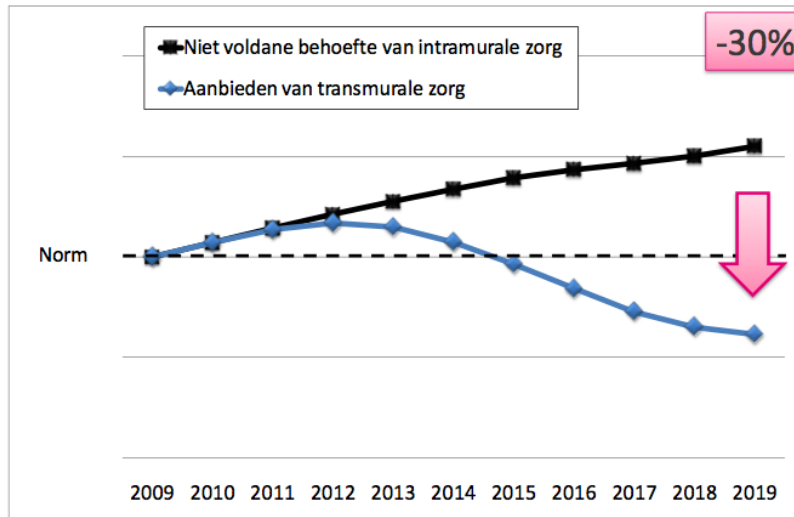
- eConsultaties
- Nieuwe consultaties



Thuiszorg



Woonzorgcentra



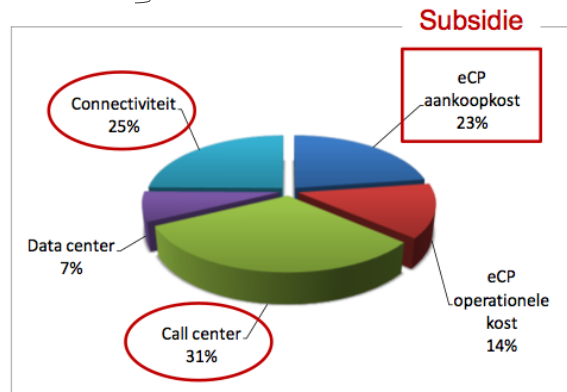
Detail maandelijkse kost per patiënt

Kosten huisarts

Daling aantal bezoeken
eConsultaties

Compensatie

Maandelijkse kost
eCare platform
per patiënt



Conclusies

Actor	+	-
Patiënt	Betere zorg en opvolging Sociale contacten	Kost per maand Betalingsbereidheid?
Huisarts	eConsultaties Tijds winst → nieuwe patiënten Betere opvolging patiënten	Drempel voor informatisering?
Thuiszorg	Tijds winst → nieuwe patiënten Betere opvolging patiënten Aanbieden diensten → nieuwe klanten	Distributiesysteem verbeteren

Conclusies

Actor	+	-
Externe ontwikkelaar	Verkoop eCarePlatform	Grote upfront investering Moeilijkheden bij installatie
Call center	Nieuwe dienst	Vinden en opleiden geschikt personeel
Connectiviteits-leverancier	Nieuw marktsegment	Te klein marktsegment "niet-bereikbare klanten"
Overheid	Innovatie gezondheidszorg	Subsidie eCare platform en/of extra diensten
Verzekeraar	Aanbieden diensten → nieuwe klanten	Distributiesysteem verbeteren

Output

- Ontwikkeling van een **TOOL** voor het aanbieden van eCare diensten in verschillende settings
 - Waardenetwerk analyse
 - Techno-economische evaluatie incl. multi-actor analyse
- **Incentives** en **voordelen** aantonen **voor alle actoren** om deel te nemen in een eCare eco-systeem
- **White paper** met resultaten en bevindingen te verkrijgen op aanvraag: annelies.veys@vub.ac.be (WN)

jan.vanooteghem@intec.ugent.be (TE)