

FRANCHISEN IN DE OOGZORG

HET OOGZORGNETWERK WERD IN 2008 GEKOZEN TOT ZORGONDERNEMING VAN HET JAAR. DE JURY SPRAK VAN EEN 'AMBITIEUS EN INNOVATIEF INITIATIEF'. HET FRANCHISECONCEPT WIL HET KOMENDE JAAR FLINK UITBREIDEN ZODAT EEN LANDELIJK NETWERK ONTSTAAT VAN KWALITATIEF HOOGWAARDIGE OOGHEELKUNDIGE ZORG



TEKST JAN FOKKE OOSTERHOF

De franchisegever

Het Oogzorgnetwerk is een initiatief van Het Oogziekenhuis Rotterdam. Het is een samenwerkingsverband tussen afdelingen oogheelkunde van verschillende ziekenhuizen. In Het Oogzorgnetwerk wordt samengewerkt met partners die het volledige spectrum aan oogzorg bieden. Het netwerk bestaat nu uit negen ziekenhuizen, daar komen er dit jaar nog twee à drie bij en de doelstelling is om uiteindelijk met vijftien tot twintig partners landelijk onderscheidende zorg te bieden. Door de samenwerking is zowel de medische als de servicekwaliteit verbeterd en zijn belangrijke innovaties ontstaan, zoals bijvoorbeeld de OOGbus. Deze bus rijdt verzorgingshuizen in Zuidwest-Nederland af om bewoners en buurtbewoners op afspraak te onderzoeken op mogelijke oogafwijkingen.

Kenniscentrum

De franchisegever is een – deels virtueel – kenniscentrum dat kennis borgt en verspreidt onder de franchisenemers. De deelnemende ziekenhuizen betalen hiervoor een contributie die bepaald wordt door de omvang van een maatschap of vakgroep. Het Oogzorgnetwerk biedt een Intranet met

een handboek, best practices, protocollen, marketingtools; een serviceorganisatie van mensen die ondersteuning bieden bij de uitrol van het generieke handboek dat lokaal wordt ingevuld middels een implementatieplan; vakwerkgroepen waarin een vakgerelateerd en inhoudelijk onderwerp centraal staat; discussiefora en casuïstiek; online refereeravonden; scholingsprogramma's en opleidingsmogelijkheden; kennisuitwisseling tussen collega's in andere ziekenhuizen.

Franchisegever versus Franchisenemer

De franchisegever bouwt met de ziekenhuizen een samenwerkingsrelatie op. Samen wordt een businesscase gemaakt, een analyse van de huidige situatie gedaan, in kaart gebracht waar Het Oogzorgnetwerk tot verbeteringen in de zorg kan leiden, een implementatieplan opgesteld en een reorganisatie doorgevoerd met als doel de kwaliteit en doorstroom van de zorg te verbeteren.

Door de ontwikkeling van 'verticale' relaties in de keten met onder andere optometristen, opticiens en revalidatiecentra, worden de werkprocessen rond patiëntenstromen geoptimaliseerd. Deze samenwerking heeft vooral een regionaal karakter. Alle partners in de regio worden betrokken en de verwijzlijnen geoptimaliseerd. De basis hierbij is lokaal onderne-

merschap en standaardisatie, waardoor ruimte ontstaat voor innovatieve projecten zoals de OOGbus en het Oogdruppelproject.

De 'horizontale' ontwikkeling van Het Oogzorgnetwerk ontstaat door samenwerking met de oogheelkundige afdelingen van andere ziekenhuizen. Deze samenwerking is bovenregionaal en juist gericht op kennisuitwisseling.

Voordelen

Het Oogzorgnetwerk biedt alleen maar voordelen, ook op lange termijn. Het aantal oogartsen breidt niet uit, en er is een toenemende vraag naar oogheelkundige zorg. Het gevolg hiervan is een hoge werkdruk voor de oogartsen en een lange wachttijd voor de patiënten. Bovendien is er sprake van toenemende concurrentie vanuit privé-klinieken en het buitenland. De rol van de zorgverzekeraars verandert en de markt wordt transparanter. De veranderende markt dwingt partijen continu te innoveren en aan te passen. Het uitwisselen van kennis en ervaring maakt sterker en dus is deelname aan Het Oogzorgnetwerk absoluut een voordeel. «

Meer informatie: Het Oogzorgnetwerk, tel. 010- 40234 00, www.oogzorgnetwerk.nl, www.oogbus.nl.