

Hoofdthema 3: Brengen én halen

Inspirerende kruisbestuiving

Internationaliseren is niet alleen een kwestie van zorginnovaties exporteren. Of een slim idee vanuit het buitenland hierheen halen om het hier te implementeren of te vermarkten. De grootste kracht van internationalisering zit in de uitwisseling. En in de wil om van andere landen te leren.



Het Oogzorgnetwerk: brengen en halen in opkomende landen

Naar de patiënt toe in plaats van andersom. Dat is een van de ideeën achter Het Oogzorgnetwerk, een landelijk netwerk van oogheekundige afdelingen met een centrale serviceorganisatie in Rotterdam. Het is een initiatief van Het Oogziekenhuis Rotterdam. René Baljon, directeur van Het Oogzorgnetwerk, haalt veel inspiratie uit het buitenland. 'Je vindt er vaak een erg kansrijke omgeving om concepten uit te proberen en deze door te ontwikkelen, met name in snel opkomende landen als China of Brazilië. Daar is men zeer geïnteresseerd in de hoge kwaliteit van de Nederlandse oogheekunde. En men wil graag samen experimenteren met manieren om die goede

zorg op een efficiënte en effectieve manier voor de patiënt beschikbaar te krijgen.' Uiteraard hoopt Baljon in het buitenland ook een goede afzet te vinden voor de innovatieve concepten van Het Oogzorgnetwerk. 'Ons werk is dus inderdaad een kwestie van brengen én halen. Zeker met een technologisch veeleisende discipline als de oogheekunde, focussen we daarbij vooral op kennisdelen.'

Voor Het Oogzorgnetwerk is China een belangrijk ontwikkelgebied. Baljons organisatie doet er momenteel een grootschalige haalbaarheidsstudie om het concept van mobiele oogzorg – in Nederland uitgewerkt in de OOGbus – in China een plek te geven. De Chinezen zijn erg geïnteresseerd om daarvoor internationale samenwerking aan te gaan, aldus Baljon. Hij noemt nog een ander interessant aspect van pionieren in het

buitenland: ‘Dankzij ons internationale netwerk kunnen wij ook weer deuren openen voor bedrijven. Het is leuk dat je als ziekenhuis nu eens niet de industrie volgt, maar dat het hier andersom gaat. Dat levert ook weer een heel andere dynamiek op in de samenwerking tussen de oogheelkunde als vak en de technologie die in deze discipline gebruikt wordt.’

Baljon benadrukt dat je een oogbus niet zomaar het Chinese platteland kunt opsturen. ‘Het is niet: hier is een oogbus, veel succes ermee! In opkomende landen als China moet je denken in totaalconcepten. Het gaat uiteraard om die bus zelf en de apparatuur die erin zit. Maar je hebt het ook over de opleiding van het personeel, de infrastructuur én de ondersteuningssystemen die er nodig zijn om de bussen goed in te blijven zetten en de patiënt daadwerkelijk van de juiste oogheelkundige zorg te voorzien.’ Heel leerzaam is volgens Baljon het enorme tempo in opkomende landen. ‘Er is sprake van een ongelooflijk snel groeiende middenklasse en een gigantische shift van platteland naar stad. Grote groepen mensen stappen bij wijze van spreken in één keer van hun fiets in een BMW. Niet voor niets testen de grote automerken hun nieuwe modellen tegenwoordig eerst in China.’

Uiteraard is Nederland een heel ander land met een andere historie, vervolgt Baljon, maar we kunnen van de energie in dit soort landen ook veel leren, vindt hij. Het valt hem op dat het in Nederland soms erg stroperig gaat, zeker gezien de grote urgentie die bepaalde ontwikkelingen – demografisch, epidemiologisch – met zich meebrengen om onze systemen aan te passen. ‘Neem nu de discussie over verspreiding en concentratie in de zorg. Onze experimenten met mobiele zorg hebben ons veel meer conceptueel leren denken. Een deel van de oogheelkundige zorg kan ook hier heel anders worden georganiseerd. Vanuit de beleidsregel Innovatie van de NZa hebben wij in Rotterdam een paar jaar ervaring kunnen opdoen met vijf oogbussen. Die financiering is gestopt, en dan laten we het in Nederland vervolgens weer liggen.’ Baljon mist de gretigheid die hij in China tegenkomt om een kansrijk concept meteen grootschalig op te pakken. Juist als je het hebt over toegankelijkheid van zorg, de noodzaak om zorg betaalbaar te houden en de wens om tot meer taakherschikking te komen. ‘Dan moet je innovatie toch veel hoger op de agenda zetten?’



‘Je moet heel erg open staan voor andere ideeën, andere zienswijzen. Wees een echte netwerker; nét iets meer dan alleen nieuwsgierig.’



Marieke van Beurden,
programmamanager Coöperatie
Slimmer Leven 2020, Nederland

[Bekijk ook het filmpje](#)

TIP van René Baljon

‘Bereid je goed voor op de cultuur in een land. En op de manier waarop mensen daar zaken doen. Maak daarbij vooral ook gebruik van de diensten van de ambassade ter plekke. Dat brengt je echt een stuk verder.’