



Add-ongeneesmiddelen



Van rule based naar principle
based contracteren

Juli 2024



Uitgave:

Geneesmiddelenmanagement

Genemuidenstraat 9

5043 LS Tilburg

Uitgever: PHC PrometheusHealthcare

Disclaimer

Vermeldingen worden zoveel mogelijk gemaakt op basis van openbare data. Prijzen zijn gebaseerd op vigerende lijstprijzen. Sommige meningen reflecteren de zienswijze van de schrijver op basis van ervaringen of vanwege visies op greenfields waar nog geen publicaties van zijn. Bij het samenstellen is uiterst zorgvuldig te werk gegaan, toch kunnen verschillen ontstaan of kleine fouten optreden. Iedere aansprakelijkheid met betrekking tot onjuistheden, onvolledigheid in de informatieverstrekking of als gevolg van interpretatieverschillen sluiten we dan ook uit.

Copyrights PHC PrometheusHealthcare 2024, Tilburg.

Alle rechten voorbehouden:

Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manieren, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.



Ontwikkeling

Het huidige geneesmiddelen contractlandschap is stabiel en sterk gericht op bestaande vormen. Het zijn eenvoudige contracten gericht op inkooprealisatie. Toenemende kostenbesparingen door doelmatig geneesmiddelen gebruikt zorgen voor gecompliceerdere vastlegging. Complexere vraagstukken en contracten zoals bv. het IZA, gaan uit van meer algemene principes. Contractering bestrijkt hiermee een palet van 'rule based' naar 'principle based'.

Landschap

De laatste jaren zien we onder aanvoering van een sterke maatschappelijk discussie, vele initiatieven om de prijs van innovatieve geneesmiddelen te drukken. Denk hierbij aan:

- 1-Centrale Sluisarrangementen met VWS;¹
- 2-Decentrale Clean Team afspraken met Zorgverzekeraars Nederland (ZN);²
- 3-Decentrale ziekenhuiscontractering al dan niet in inkoopverband;
- 4-Decentrale kostenbesparingen door doelmatig geneesmiddelen gebruik of de-escalatie toepassingen.³

Rule based en principle based

De basis voor het inkoopbeleid via de Sluis, Clean Team en ziekenhuiscontractering is het Anglo-Amerikaans marktdenken. Hierbij wordt de overeenstemming vastgelegd op basis van juridisch-commerciële gronden binnen strikte medische-, wettelijke kaders. Het raamwerk voor de vastlegging is prijs x volume ($p \cdot q$).

Sinds kort zien we steeds meer doelmatig kostenbesparingen of de-escalatie besparingen tijdens het geneesmiddelengebruik. Men doet dit door: lager te doseren bijvoorbeeld bij pembrolizumab waarbij de infuus doseringen zijn aangepast,^{4,8} verkorten van behandelintervallen, korter behandelen bv. bij multiple myeloom,⁵ kortere infuustijden of tijdig

¹ <https://www.zorginstituutnederland.nl/over-ons/programmas-en-samenwerkingsverbanden/horizonscan-geneesmiddelen/sluis-voor-dure-geneesmiddelen>

² <https://www.zn.nl/dossier/dure-geneesmiddelen/clean-team/>

³ Moutinho S., Dozen of precision cancer drugs tested at lower doses to reduce side effects and cut cost. Nature medicine, 05 march 2024

⁴ <https://www.onderzoekbijkanker.nl/trials-zoeken/trial/1194/dedication-1-studie-nvalt-30-niet-kleincellige-longkanker.html>

⁵ <https://hovon.nl/en/trials/ho174>



stoppen. Inkoopbesparing plus kostenbesparing door doelmatig geneesmiddelen gebruik zijn complementaire initiatieven die op elk geneesmiddel van toepassing kunnen zijn. Een heuse 'double Dutch'

Prof. dr. Gabe Sonke⁶ geeft aan dat het doorontwikkelen van een geneesmiddel voor casemix variaties (doelmatig geneesmiddelen gebruik plus besparingen) in de praktijk een standaard onderdeel van de introductie van nieuwe oncologische geneesmiddelen zou moeten zijn. WWS, ZN, Clean Team, Treatmeds, CieBAG, CieBOM, NZA, NVLAT, HOVON, specialisten, NVZA, ziekenhuizen, NVZ, lokale overheidsinstanties en publieke opinie onderschrijven dit denken.

Het speelveld 'rule based', hard power oplossingen van bewezen vraagstukken met een voorspelbare oplossingen zoals: inkoopkortingen, worden dus aangevuld met doelmatigheidsinitiatieven met kostenbesparing tot gevolg. Een meer complicerende uitdaging. Bij gecompliceerde uitdagingen is er behoefte aan de nodige expertise. Middels een procesmatige aanpak valt er een redelijk voorspelbare uitkomst te verwachten. Gecompliceerde uitdagingen vragen om 'calculated power'. Denk hierbij aan onderzoeken naar doelmatig behandelen⁷ en vastlegging in nieuwe behandelrichtlijnen of doseringsadviezen.⁸

De overtreffende trap binnen contractering is de vastlegging van complexe problemen. Een complexe situatie kenmerkt zich doordat men weet dat er een probleem is maar niet weet wat het probleem is en zeker niet de uitkomst. Er zijn vele berokkenen met grote tegengestelde belangen en conflicten. Het creëren van verbindend perspectief op basis van algemeen aanvaarde principes is hierbij een wenselijk uitgangspunt. Denk hierbij aan het verbeteren van patiëntwaarden. Complexe vraagstukken zijn bijvoorbeeld het integraal zorg akkoord (IZA), de juiste zorg op de juiste plaats (JZOJP) of personeelstekorten in de eerste- en tweedelij. Contractering en vastlegging laten hier een 'principle based' karakter zien.

Ontwikkelen van contractvorm

De veranderingen in de markt gaan langzaam en de standaard 'rule based' contracten zullen wellicht aangevuld worden met 'calculated based' of 'principle based' componenten. De vraag is of er behoefte is aan andere contractvormen wanneer je nu ziet dat er meer dan 25 'rule based' variaties zijn en nauwelijks calculated of principle based contracten. Is te verwachten dat het huidige 'rule based' systeem zal uitbreiden met verschillende contractvormen?

⁶ <https://www.avl.nl/nieuwsberichten/2022/oratie-gabe-sonke-onderzoek-naar-gepast-gebruik-moet-een-vast-onderdeel-worden-van-de-introductie-van-nieuwe-dure-geneesmiddelen/>

⁷ <https://treatmeds.nl/studies/>

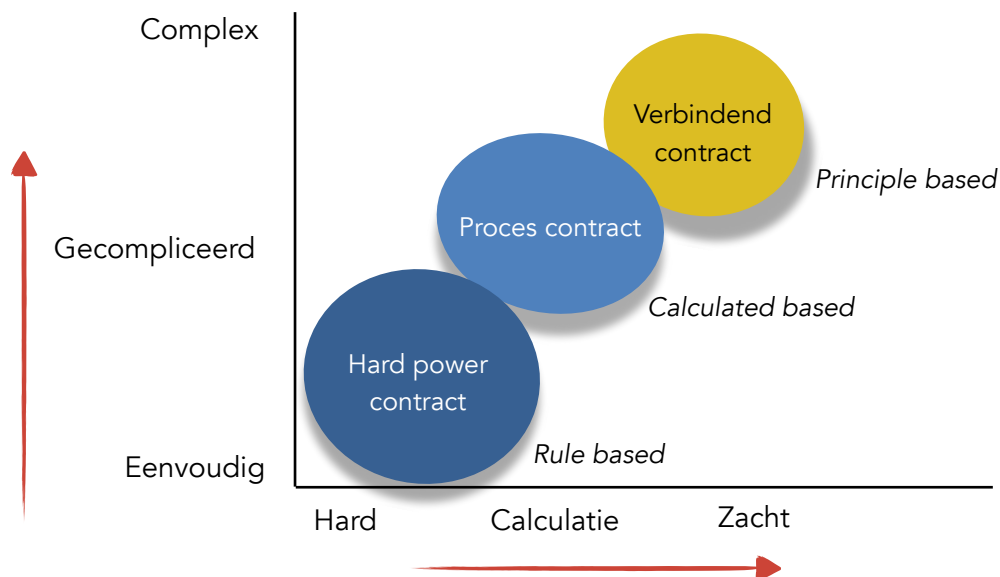
⁸ <https://www.nvmo.org/wp-content/uploads/2022/12/Hybride-doseren-v2.DEFINTIEF.pdf>



Daarnaast zien we bij 'calculated' en 'principle based' contractering andere stakeholders en parameters, die momenteel geen rol spelen bij de vastlegging van 'rule based' contracten. Het zijn Interessante vragen en verschillen die richting kunnen geven aan een mogelijke invulling van nieuwe contractvormen.

Verschuiving of aanvulling?

- ❖ Rule based principes verschuiven naar calculated based, naar principle based;
- ❖ Hard power kortingscontracten verschuiven naar proces contracten, naar verbindende contracten;
- ❖ Eenvoudig verschuift van gecompliceerd naar complex.



Figuur 1: Verschillen in contractvormen