

# E-HEALTH REIS

## Een praktische gids naar succes

Wat heeft u nodig om E-Health in uw organisatie tot een succes te maken? En hoe kan M&I/Partners u daarbij ondersteunen? Op die vragen geven wij in dit artikel stapsgewijs korte en duidelijke antwoorden.

HUH?



WAARHEEN?



HOE DAN?



ZO!



GO





**E-HEALTH**





“**E-Health** staat voor **vernieuwende digitale** toepassingen in de zorg: websites, videoconsulten, het zelf meten, zorgrobots, apps, ...”



# HUH? – het duiden van E-Health



Om te beginnen is het van belang om vast te stellen hoever de klant is in zijn gedachtenvorming . Wat zijn de doelstellingen? Hoe draagt inzet van E-Health bij aan het realiseren van die doelstellingen? Wat speelt er al aan relevante ontwikkelingen in de organisatie? Heeft de klant er voldoende zicht op wat de plannen gaan betekenen voor de medewerkers en patiënt/cliënt? Is er budget? Wat zijn de verdere mogelijkheden en onmogelijkheden? Dit zijn mooie vragen om samen te verkennen en te beantwoorden.

M&I/Partners kan bij deze stap helpen door het verzorgen van een nulmeting, het geven van advies en het opstellen van een business case. Hierbij moet niet voorop staan dat er direct geld wordt verdiend, maar de verwachte kosten en baten moeten natuurlijk wel in grote lijnen in beeld zijn. Daarnaast bieden we inspiratiesessies en workshops om voor alle betrokkenen helder te krijgen wat de organisatiedoelen zijn en hoe deze vertaald kunnen worden naar succesvolle E-Health initiatieven. Onze expertise blijkt verder uit onze kennis van benchmarks en interessante initiatieven.





# WAARHEEN? – stip op de horizon



Wat willen we in grote lijnen bereiken? Die vraag is na fase 1 beantwoord. Maar nu is het zaak specifieker te worden. Het risico bij de implementatie van E-Health, net als bij andere grote veranderingen in organisaties, is dat je ad hoc keuzes maakt, zonder te weten welk doel deze keuzes dienen. Voor je het weet is iedereen stuurloos en verzanden de plannen. Een ijkpunt is dus van groot belang, en dat ijkpunt moet niet te abstract zijn geformuleerd. ‘We willen de patiënt centraal stellen’ is bijvoorbeeld te algemeen. Beter is: ‘We willen alle werkprocessen zo inrichten dat de patiënt optimaal wordt bediend.’





# WAARHEEN? – stip op de horizon



De dienstverlening van M&I/Partners bestaat in deze fase uit het helpen vormgeven van de stip Op de horizon. We doen navraag bij alle betrokken in de organisatie: welk doel streef je na, zo specifiek mogelijk geformuleerd? Daaruit trekken we conclusies, die we vanzelfsprekend weer delen met de opdrachtgever. We vertalen bovendien de algemene bedrijfsdoelstellingen naar een e-healthstrategie op de lange termijn. We moeten duidelijk krijgen waar de organisatie naar toe gaat, en tegelijkertijd voorkomen dat er in deze fase al te concrete targets worden genoemd . De wereld verandert zo snel, dat die cijfers alweer achterhaald zijn zodra we verder in het proces komen.

Wat in deze fase ook van belang is: duidelijk maken wat we *niet* doen. Kun je subsidie krijgen voor een plan dat niet toewerkt naar de stip aan de horizon? Overweeg om het plan te schrappen. Het levert geen wezenlijke bijdrage en leidt alleen maar af. M&I helpt met workshops en cocreatiewerkvormen uw organisatie snel en effectief uw stip op de horizon te zetten!





# HOE DAN? - een roadmap



Is de stip op de horizon eenmaal vastgesteld, dan moet duidelijk worden hoe de route ernaar toe verloopt. Daarvoor is een kaart nodig, een roadmap. Dit is in ons vak feitelijk een projectenkalender met de plannen voor de komende een à twee jaar. Als het goed is, is hierbij sprake van trechterwerking. Naarmate de tijd vordert, zijn de projecten meer direct gerelateerd aan het einddoel.

Quick wins maken doorgaans deel uit van de projectenkalender. Quick wins motiveren en kosten weinig inspanning. Wat je verder voorkomt met een goede roadmap, is dat gelden worden verdeeld op basis van sentiment. Het klinkt leuk om alles in te zetten op de ontwikkeling van een zorgrobot, maar is een structurele aanpassing van de organisatie, hoewel minder sexy, soms niet eerst nodig? Aan de kalender hangt ten slotte ook een financiële paragraaf. Het moet duidelijk zijn wat elk project gaat kosten.





# HOE DAN? – een roadmap



De dienstverlening van M&I/Partners in deze fase: het proces begeleiden, de verantwoordelijken scherp houden en bijvoorbeeld een stuurgroep kwaliteitsbewaking instellen. Als externe kun je aan dit proces een waardevolle bijdrage leveren, omdat je meer vrijuit kunt denken en spreken. Wat we ook bieden is portfoliomanagement ter ondersteuning van de planning. Daarnaast zijn we bezig een model te ontwikkelen om projecten te toetsen aan een aantal criteria. Hoeveel geld kost het en hoeveel levert het op? Is het bedoeld voor nu of voor de toekomst? Is het innovatief of onderhoud je wat je al hebt? Zo koppelen we onze kennis en expertise steeds meer aan de vraag van de opdrachtgever.







# ZO! – De aanpak



Aan de slag. Dat is de kern van de volgende fase, die van de aanpak. Taken formuleren en samenwerkingsverbanden opzetten die deze taken gaan uitvoeren. Partijen verbinden met elkaar. Deelonderwerpen en deeltaken agenderen en ervoor zorgen dat ook die worden uitgevoerd: financiën en communicatie bijvoorbeeld.

Onze kennis van best practices is hierbij van grote waarde. Met andere klanten hebben we zaken voor elkaar gekregen die onze opdrachtgever nu ook wil bereiken: het laten landen van de E-Health toepassing op de werkvloer en bij de cliënt. Waar liepen die andere klanten tegenaan, met welke governancevraagstukken hadden ze te maken, en hoe losten we dat op binnen de context van de organisatie? Met andere woorden: als de klant een bepaald onderdeel van E-Health wil invoeren, dan kunnen wij aangeven hoe we dat eerder hebben gedaan.



# ZO! – De aanpak



De ervaring van M&I/Partners is overigens breder dan de zorg alleen. Collega's werken in opdracht van gemeenten, kennisinstellingen, veiligheidregio's en vele andere organisaties. Ook bij die opdrachtgevers moeten mensen nauw samenwerken en informatie uitwisselen in de keten, met als doel meer efficiency en een betere dienstverlening. Soms zijn dergelijke organisaties al verder in hun ontwikkeling dan de meeste zorginstellingen. Daar kunnen we dus van leren.



# GO – aan de slag



Ten slotte belanden we in de fase van de implementatie, dus datgene waar het uiteindelijk om draait. De kans op succes, zowel qua deadline als qua budget, is het grootste als we eerst de fasen 1 tot 4 hebben doorlopen. Klanten die we begeleiden vanaf fase 1 zijn dus waarschijnlijk tevreden klanten. Komen we binnen bij een opdrachtgever die ons wil inschakelen in fase 5, dan loont het de moeite om te kijken wat van fase 1 tot 4 al is gedaan en wat nog niet.

Hoe het ook zij, of we in fase 1 worden ingehuurd of in een van de volgende fasen: we excelleren altijd in het leggen van verbindingen en het leveren van maatwerk. Net als elders verstaan lang niet alle partijen in de zorg elkaar. Wij spreken ieders taal, en bouwen bruggen tussen de verschillende groepen. Bovendien zijn we ons ervan bewust, hoeveel projecten we ook achter de rug hebben, dat elke klant anders is en elk project dus ook. Daar oog voor hebben en daarop inspelen – dat is onze kracht.



# VISIE OP E-HEALTH

## Een gezonde zorg is ook onze zorg

E-Health staat voor vernieuwende digitale toepassingen in de zorg (websites, videoconsulten, zelfmetingen, zorgrobots en apps). Dat is de definitie waarmee M&I/Partners werkt. E-Health ondersteunt in onze visie de ambities van zorgorganisaties. Het draagt bij aan de zelfredzaamheid van patiënten en een efficiënte bedrijfsvoering. We willen de diverse digitale werkwijzen met elkaar verbinden, en zetten daarbij onze kennis in van de sector, de noodzakelijke technologie en de relevante veranderkunde.

Ons doel is ten slotte niet alleen goede zorg voor de patiënt maar ook het ondersteunen van preventie en gezond leven.

## Meer informatie over E-Health?

Neem vrijblijvend contact op met Marco of Matthias:



**Marco Zoetekouw**

Partner

T 06 51 29 00 52

E [marco.zoetekouw@mxi.nl](mailto:marco.zoetekouw@mxi.nl)



**Matthias Mieth**

Senior adviseur

T 06 46 27 40 54

E [matthias.mieth@mxi.nl](mailto:matthias.mieth@mxi.nl)





# M&I/Partners

Wij begeleiden en adviseren onze klanten bij projecten op het snijvlak van management en ICT. Wij ondersteunen organisatie bij het ontwikkelen van concrete resultaten op het gebied van digitale transformatie (CIO 3.0), ICT-governance, datamanagement, architectuur, audits, informatieveiligheid en kosten en baten van ICT.

We zijn een onafhankelijk adviesbureau met ruim 30 jaar ervaring en ruim 90 professionals sterk. Wij kiezen voor opdrachten met maatschappelijke meerwaarde en zijn actief in de Zorg Care en Cure, Lokale overheid, Landelijke overheid en Veiligheidsregio's.

ICT in perspectief

## M&I/Partners

Sparrenheuvel 32  
3708 JE Zeist

T (030) 2 270 500

E [info@mxi.nl](mailto:info@mxi.nl)

I [www.mxi.nl](http://www.mxi.nl)

## Volg ons

