

40 % korting op aansluitkosten en desperate oproep om LSP te gebruiken



Volgens informatie op de website van de Vereniging van Zorgaanbieders Voor Zorgcommunicatie(VZVZ), die verantwoordelijk is voor het Landelijk SchakelPunt(LSP), is 91 procent van de huisartspraktijken aangesloten op het LSP. Het aantal niet aangesloten praktijken is vrij stabiel, met name omdat een aantal huisartsen om principiële redenen niet een aansluiting op dit systeem wenst te hebben. Op diverse manieren wordt geprobeerd om niet aangesloten huisartsen over te halen. Enerzijds gebeurt dat door in te spelen op de gevoelens van professionals, anderzijds wordt ook het inzetten van financiële “lokkertjes” niet geschuwd. Niet op het LSP aangesloten huisartsen, die gebruik maken van het huisartsinformatiesysteem(HIS) Medicom kregen recent een aansluitaanbod van de leverancier PharmaPartners, waarbij een korting van veertig procent gegeven wordt in een actie die tot eind juni 2017 loopt. Niet is te dol om te proberen de laatste groep niet-aangeslotenen over te halen. Het probleem voor VZVZ is echter dat het aantal aangeslotenen op het LSP niet alles zegt. Burgens dienen hun opt-in-toestemming te geven bij een aangesloten huisarts om hun gegevens beschikbaar te stellen voor inzage. Dat gebeurt massaal niet. Tot nu toe is maar één derde van de Nederlanders bereid de gegevens te doen delen.

Emotiemanagement

De sociologen Tim ten Ham en Christian Broërs kwamen in 2016 in een analyse van de private doorstart van het LSP onder VZVZ tot de conclusie dat het LSP-gebruik na die doorstart door een

drietal mechanismen vorm krijgt. In de eerste plaats is de technologie op veel manieren gedepolitiseerd. In de tweede plaats wordt ingewerkt op de gevoelens van de zorgaanbieders en in de derde plaats benadert men de mensen niet als burger maar als patiënt, op het moment dat ze op zijn zwakst zijn en zich in een afhankelijkheidsrelatie bevinden. Het inwerken op de gevoelens van zorgaanbieders heeft onder andere ten doel dat zorgaanbieders elkaar gaan aanspreken op het al dan niet aangesloten zijn op het LSP en op het al dan niet actief aanzitten achter het vragen om opt-in-toestemmingen. [Eén en ander staat beschreven in het hoofdstuk 4.2 “Emotiemanagement” van het artikel van de sociologen.](#)

Voorbeeld

Een uiting van dat emotiemanagement is een recent artikel op de website van het online-magazine SKIPR. [Daar stond op 10 mei 2017 een artikel met de kop “LSP valt of staat met deelname van huisartsen”.](#) Het was geschreven door Roanda Fokkens, klinisch informaticus bij het Regionaal Zorg Communicatie Centrum(RZCC) uit de regio Zuidoost Brabant. Dat is een samenwerkingsverband van zorgverleners uit die regio. Het initieert, faciliteert en stimuleert elektronische informatie-uitwisseling tussen zorgverleners onderling en tussen zorgverleners en de patiënt. In het blog-artikel doet Roanda een dringend, bijna wanhopig klinkend, appel op huisartsen om het LSP vooral te gebruiken. Het is juist de communicatie van huisartsendata die het meest stagneert bij het LSP. Het is dus niet voor niets dat de kop van haar artikel een eigenlijk nogal desperate kreet bevat, want bij het RZCC , maar ook bij VZVZ realiseert men zich terdege dat het stagneren van de uitwisseling van huisartsendata de dood in de pot is voor het LSP.

Financieel

Bij de huisarts wordt blijkens de kortingsactie bij Medicom het financiële instrument weer eens in stelling gebracht. Bij

veertig procent korting gaat het om een substantieel bedrag. Aan het LSP gebruik zitten meerdere kosten vast. Eén daarvan zijn de initiële aansluitkosten. Die variëren van HIS tot HIS, maar bedraagt bij Medicom tussen de twee en drieduizend euro. De korting gaat dus om een substantieel bedrag. Het is niet voor te stellen dat er geen coördinatie is geweest tussen PharmaPartners, die Medicom levert, en VZVZ. Omdat Medicom in tegenstelling tot andere HIS-sen werkt met clusters van huisartsen en apothekers die per cluster op één systeem werken zal het voor hen lastig zijn als er LSP-weigeraars bij de Medicom-gebruikers zijn. Zoiets zal extra systeemaanpassingen vereisen. Het is echter maar helemaal de vraag of de actie enig succes zal opleveren. De groep die nu na vijf jaar privaat gebruik van het LSP niet aangesloten is, betreft een verzameling van hardcore-weigeraars. Het is niet te verwachten dat die zich door een handvol zilverlingen laten overhalen om toch hun praktijk aan te sluiten op het LSP. De vraag is trouwens hoe leuk de reeds aangeslotenen deze plotselinge korting vinden die hen niet ten deel gevallen is.

Desperaat

Zowel het voorbeeld van het emotiemanagement als uit de financiële actie bij Medicom blijkt hoe desperaat men is om het LSP-gebruik een positieve draai te geven in huisartsenland. Het loopt echt niet zo van een leien dakje als VZVZ continu voorspiegelt. Elke keer probeert men met weer een “final push” een momentum te genereren. De komende tijd zullen we wel weer meer van dit soort pogingen blijven zien.

W.J. Jongejan