

Huisartsen royaal overgeslagen

Voor 365 euro per jaar altijd naar de juiste specialist? Het kan, zo stelt Joris Vanvinckenroye, ceo van *Royal Doctors*. "Via ons netwerk van 500 artsen en 250 ziekenhuizen over de hele wereld helpen wij elk jaar 15.000 (vooral Nederlandse) patiënten de weg te vinden naar de meest aangewezen specialist", vertelt hij. "Eigenlijk is dat de taak van de huisarts, maar die kan dat niet altijd."

Terwijl er gediscussieerd wordt over een veralgemeende toepassing van de derdebetalersregeling en er stemmen opgaan om de eigen bijdrage bij de huisarts volledig af te schaffen, vertelde Joris Vanvinckenroye vorige maand in *Het Laatste Nieuws* het verhaal van *Royal Doctors* (RD). Voor 365 euro per jaar stuurt dit Belgische bedrijf patiënten – zonder tussenstop bij de huisarts – naar een van de vijfhonderd specialisten uit het wereldwijde netwerk dat het de afgelopen tien jaar opbouwde. Een praktijk die hier en daar de wenkbrauwen doet fronsen. Ceo Vanvinckenroye reageert, wij laten u oordelen.

Verwijzen naar een specialist is 100% huisartsenwerk

Vanvinckenroye: "De huisarts is inderdaad dé spilfiguur in het medisch dossier van de patiënt en is perfect geplaatst om zijn patiënten naar de juiste specialist door te verwijzen. Het laatste wat we willen doen, is hem buitenspel zetten. We proberen hem daarentegen te betrekken, onder meer door het dossier bij hem op te vragen."

Maar als de huisarts perfect geplaatst is om de poort richting tweede en derde lijn te bewaken, waarom dan een nieuwe poort bouwen? "Niet alle huisartsen hebben zicht op wie de beste specialist is voor ingreep X of behandeling Y, sommigen kennen enkel de specialisten uit de buurt. In zo'n geval is een patiënt meer gebaat bij ons advies", stelt Vanvinckenroye, die indertijd ook betrokken was bij de *total body scan* van Royal Hospitals. "Er zijn trouwens huisartsen die zélf bij ons aankloppen met de vraag naar wie ze een patiënt moeten doorsturen."

Dat laatste kunnen we echter niet bevestigen. We kregen een huisarts uit Limburg te pakken die enkele jaren geleden een patiënt naar RD verwees, maar die wilde liever niet reageren. "De context was toen anders, RD richtte zich toen op artsen en niet op patiënten", klonk het.

Het inschakelen van een tussenpartij lijkt een schending van het beroepsgeheim
"We respecteren absoluut het beroepsgeheim", verzekert Vanvinckenroye. "Om patiënten naar de juiste specialist te

sturen, doen wij een beroep op artsen. Enkel zij en onze medische secretaresses mogen het medisch dossier inkijken, daarna wordt het vernietigd." Maar dat secretaresses daar bevoegd voor waren, wisten wij niet...

Over de specialisten in het netwerk valt geen informatie terug te vinden, laat staan over de manier waarop ze werden geselecteerd. Hoe zit met kwaliteitsgarantie?

"We screenen onze artsen op basis van 200 punten die we opstelden samen met verzekeraars, artsen en patiënten. En ook onze accreditatie verloopt in het bijzijn van zowel artsen en verzekeraars als patiënten", aldus Vanvinckenroye.

Van een bedrijf dat pretendeert door te verwijzen naar de beste specialisten, verwacht men evenwel transparantie over de selectiecriteria voor die specialisten. Waarom wordt daar in alle talen over gezweven? "De concurrentie tussen accreditatiebedrijven speelt een belangrijke rol. Onze procedures zomaar online zwieren, doen we dan ook niet", verdedigt Vanvinckenroye zich.

Als we neurochirurg Erik Van de Kelft – een van de artsen uit het RD-netwerk (zie kader) – contacteren, blijkt die niet gescreeud te zijn. Hoe valt dat te verklaren?
"Bij sommige artsen, zoals bij dr. Van de Kelft, is de accreditatie nog aan de gang", legt de ceo uit. "Daarnaast hebben we ook een pak hypergespecialiseerde specialisten in onze 'portefeuille' die niet geaccrediteerd zijn." Waarom dan bepaalde specialisten screenen en andere niet? Zoiets past toch niet binnen het streven naar 'optimale kwaliteit'? "Soms is een arts zo gespecialiseerd dat we al blij zijn dat we hem of haar kunnen inzetten voor bepaalde problemen", klinkt het niet erg overtuigend.

Niet alleen slaat RD de huisarts royaal over en zet het zo de poort naar de tweede lijn wagenwijd open, het commerciële karakter van het initiatief leidt ook tot een geneskunde met twee snelheden

"365 euro per jaar vind ik niet veel, die prijs dekt net de kosten van ons advies", zegt Vanvinckenroye. "Onze inkomsten halen we vooral bij verzekeraars, zoals Alliance en Achmea, en tegenwoordig ook steeds meer bij bedrijven die bij ons aankloppen voor hun personeelsleden."

"Geld speelt trouwens sowieso een belangrijke rol, ook in ons solidaire zorgstelsel. Om maar iets te zeggen: zelf moet ik elk jaar een nieuwe voetprothese kopen. 1.600 euro kost me dat, en daar krijg ik niets van terug. Zoiets zouden zwakker bedeedden zich nooit kunnen veroorloven, en dat is jammer. Maar dat betekent toch niet dat ik er niet voor mag betalen?"

'Een wereldwijd netwerk', het klinkt exotisch, maar loont het echt de moeite om mensen buiten hun landsgrenzen te sturen voor zorg – zelfs al kunnen ze het zich financieel veroorloven?

"We verwijzen patiënten niet om de haverklap naar het buitenland, al zeker de Belgische patiënten niet", aldus de ceo. "Enkel voor heel complexe oncologische behandelingen en bepaalde tandheelkundige ingrepen zenden we hen naar Zwitserland, en voor bepaalde psychiatrische aandoeningen sturen we mensen naar een centrum in Nederland."

Dr. Erik Van de Kelft: 'Perfect matching op verschillende manieren'

Een van de specialisten in het netwerk van Royal Doctors is dr. Erik Van de Kelft, neurochirurg in het AZ Nikolaas (Sint-Niklaas). "Enkele jaren geleden contacteerde Joris Vanvinckenroye me met de vraag of hij via zijn organisatie patiënten uit binnen- en buitenland naar mij mocht verwijzen voor mijn twee subspecialisaties, complexe rugchirurgie en aangezichtspijnen, meer bepaald trigeminus neuralgie", vertelt hij. "Zeker in België zien specialisten te veel patiënten die niet bij hen thuishoren. Als je dan een aanbod krijgt van een organisatie die een voorselectie maakt, is dat natuurlijk aantrekkelijk."

Van de Kelft ontkent niet dat huisartsen de zorgverstrekkers bij uitstek zijn om patiënten te helpen bij het proces van 'perfect matching', maar sluit daarom andere wegen niet uit. "Volgens mij is dit initiatief een voorbode van een e-health-platform waarop de patiënt zelf online zijn weg zal kunnen zoeken naar de beste match tussen zijn probleem en de mogelijk oplossing", vertelt hij. "We zijn zelf trouwens volop bezig aan een diagnostisch e-platform voor alle geïnteresseerden, om ervoor te zorgen dat patiënten met een specifieke klacht op het juiste moment en met de juiste medische gegevens bij de aangewezen specialist aankloppen."

Over zijn 'selectie' voor Royal Doctors herinnert de neurochirurg zich nog dat die niet al te streng leek. "Ik had niet de indruk dat ik gecontacteerd werd aan de hand van een strikt selectiepatroon, laat staan een accreditatielijst van 200 punten, maar ik zit dan ook nog in mijn 'proefperiode'."

Tijs Ruyschaert ■