

STICHTING MATCHIS

MEERJARIG STRATEGISCH BELEIDSPLAN



18 september 2025
Jaap Dijkman, Directeur-Bestuurder

1 Inhoud

1	INHOUD	2
2	INLEIDING EN SAMENVATTING	4
3	MISSIE.....	6
4	DOELSTELLINGEN EN RANDVOORWAARDEN	7
4.1	DOELSTELLINGEN	7
4.2	RANDVOORWAARDEN	7
5	STRATEGIE	9
5.1	LEVEREN VAN EEN BIJDRAGE AAN HET WERELDWIJDE AANBOD VAN STAMCELDONOREN	9
5.2	DONORWERVINGSSTRATEGIE	10
5.3	STRATEGIE OP HET GEBIED VAN DONORZORG EN OP DE ROL EN INRICHTING VAN HET ADVIESCENTRUM.....	12
5.4	PERSONEEL.....	14
5.5	DOELMATIGHEID EN KOSTENBEWUSTE PROCESSEN	14
5.6	FINANCIERING.....	15
6	RISICO ANALYSE.....	17
6.1	AFNEMENDE VRAAG NAAR BIJ MATCHIS GEREgistREERDE STAMCELDONOREN	17
6.2	TOEGENOMEN ONDERLINGE CONCURRENTIE TUSSEN REGISTRIES	17
6.3	DE TOENAME VAN HET AANTAL DONOREN OF TE WERVEN FONDSEN BLIJFT BENEDEN ONZE VERWACHTING	17
6.4	ER IS ONVOLDOENDE OPBRENGST UIT PROCESVERBETERING	17
6.5	PRODUCTIVITEIT MEDEWERKERS SUBOPTIMAAL TEN GEVOLGE VAN VERZUIM	18
6.6	ONVOLDOENDE AFNAMECAPACITEIT	18
6.7	AFNEMENDE DONORBESCHIKBAARHEID	18
6.8	FINANCIËLE RISICO'S.....	18
6.9	LEVERANCIERSAFHANKELIJKHEID	18
7	BIJLAGE 1: MARKT- EN OMGEVINGSANALYSE.....	19
7.1	MARKTDEFINITIE	19
7.2	DE BEHOEFTE VAN PATIËNTEN	19
7.3	HET AANBOD VAN DONOREN EN CBU'S	19
7.4	MATCHINGSKANSEN.....	32
7.5	DE VRAAG NAAR STAMCELDONOREN IN NEDERLAND.....	33
7.6	FACTOREN DIE VAN INVLOED ZIJN OP DE VRAAG NAAR ONVERWANTE DONOREN IN NEDERLAND	35
8	BIJLAGE 2: ORGANISATIE ANALYSE	39
8.1	STICHTING MATCHIS	39
8.2	ORGANISATIE EN MANAGEMENT	39
8.3	ACTUELE STAND VAN ZAKEN MET BETREKKING TOT HET STAMCELDONORBESTAND	42
8.4	FONDSENWERVING	43
8.5	ACTUELE PRODUCTIE DONOR SERVICES EN TRANSPLANT CENTER SERVICES	43
8.6	ACTUELE FINANCIËLE INFORMATIE.....	45
9	BIJLAGE 3: SWOT ANALYSE 2025	46
10	BIJLAGE 4: FINANCIËLE MEERJARENPROGNOSE EN PRIJSONTWIKKELING (UPDATE IN SEPT 2025)	47
10.1	FINANCIËLE UITGANGSPUNTEN VOOR DE LANGE TERMIJN EN LANGE TERMIJN SCENARIO	47
10.2	PRIJSBELEID	49

Tabel 1: Aantal onverwante transplantaties in Nederlandse transplantatiecentra in de afgelopen 10 jaar.....	34
Tabel 2: Ontwikkeling stamceldonorbestand t/m 29-7-2024	43
Tabel 3: Ontwikkeling dienstverlening DS en TCS	44
Tabel 7: Gemiddelde Kosten/prijzen van stamcelproducten (PBSC/Beenmerg) in 2023 & 2024 voor Nederlandse TC's	49
Figuur 1: Ontwikkeling aantal stamceldonoren en afname van stamcellen sinds 1988.....	9
Figuur 2: Aantal onverwante donoren per land (gesorteerd) en participatie bevolking.....	21
Figuur 3: Groei percentage donorbestand versus absolute aantallen geregistreerde donoren (lange termijn) ..	22
Figuur 4: Groei percentage donorbestand versus absolute aantallen geregistreerde donoren (korte termijn)...	23
Figuur 5: Rangorde ten opzichte van 79 registries wereldwijd voor donorbeschikbaarheid en uitgifte van stamceltransplantaten	24
Figuur 6: Afnamepercentage in vergelijking tot referentie registries en het wereldwijde gemiddelde.....	25
Figuur 7: Donorbeschikbaarheid in vergelijking met referentie registries en het wereldwijde gemiddelde	26
Figuur 8: Donorgerelateerde redenen voor annulering van de donatie in vergelijking met referentie registries en het wereldwijde gemiddelde.....	27
Figuur 9: Conversie van CT's naar afnames 2019 versus 2023	28
Figuur 10: Vergelijking import met voorgaand jaar	29
Figuur 11: Bestemming en aantal uitgegeven producten in 2023	30
Figuur 12: vergelijking export producten met voorgaand jaar	31
Figuur 15: Matchingskans voor patiënten van NW-Europese afkomst 2024	33
Figuur 16: matchingskans voor patiënten van niet NW-Europese afkomst 2024	33
Figuur 17: Aantal onverwante stamceltransplantaties in Nederland	34
Figuur 18: Aantal transplantaties per type stamcelproduct in Nederland in de afgelopen 10 jaar	35
Figuur 19: matchkans Nederlandse patiënt en Matchis donor op basis van haplo frequenties	37
Figuur 20: Functioneel organisatieschema	40

2 Inleiding en Samenvatting

Deze versie van het meerjarig beleidsplan is voor het laatst herijkt in mei 2025 met bijbehorende visie, doelen en sterkte-zwakte analyse. Sindsdien hebben zich geen nieuwe gebeurtenissen voorgedaan die aanleiding kunnen geven tot bijstelling van onze missie en visie.

De missie van Matchis is om te zorgen dat voor patiënten die in aanmerking komen voor een stamceltransplantatie tijdig het best mogelijke stamceltransplantaat beschikbaar is tegen maatschappelijk aanvaardbare kosten.

Door de grote groei van het donorbestand in de afgelopen periode is een zekere verzadiging ontstaan, waardoor de marginale kosten per geworven donor steeds verder stijgen. Daarnaast zien wij ook een (wereldwijde) trend van afnemende motivatie bij jonge mensen om donor te worden. Tegelijkertijd neemt ook de meerwaarde per geworven donor af: onder meer door de inspanningen van andere registries en de relatief mindere belangrijke waarde van een 10/10 HLA match is er meer keuze gekomen voor de meeste patiënten. Met name in de VS, de grootste afnemer van onze diensten, is deze trend steeds duidelijker zichtbaar en heeft deze al geleid tot een flinke toename van het aantal transplantaties bij patiënten met een niet-Westerse immigratieachtergrond. Hierdoor is het besef ontstaan dat groei van het donorbestand geen doel op zich (meer) is. Om de continuïteit van de organisatie te kunnen waarborgen moet Matchis streven naar een zo groot mogelijke productuitgifte. Met de inkomsten die hieruit gegenereerd worden kan Matchis de Nederlandse transplantatiecentra blijven ondersteunen met levering en import van stamcellen en het matchen van donoren met hun patiënten, evenals blijven fungeren als kenniscentrum op het gebied van donorzorg en wetgeving hieromtrent.

Het optimaliseren van de productuitgifte is vooral afhankelijk van de volgende kritische succesfactoren:

- Het werven van zo jong mogelijke stamceldonoren onder de autochtone bevolking. Het idee is dat hiermee de beste bijdrage wordt geleverd aan het wereldwijde stamceldonorbestand;
- Het streven naar een zo hoog mogelijke donorbeschikbaarheid bij de eerste oproep van een donor. Dit vereist een inspanning om donoren zo goed mogelijk te motiveren en om contactgegevens zo goed mogelijk up-to-date te houden;
- Het streven naar een zo hoog mogelijke beschikbaarheid van afnamecapaciteit op het door transplantatiecentra aangevraagde moment. Dit vereist dat afnamecentra voldoende reservecapaciteit aanhouden om afnames waar nodig (opnieuw) in te plannen.

Om deze doelen te realiseren moeten wij voldoen aan de volgende randvoorwaarden:

- Beschikken over gekwalificeerd personeel
- Effectieve en efficiënte processen met sterk risicomanagement
- Robuuste en wendbare IT-inrichting met sterke data- en informatiebeveiliging
- Voldoende financiële dekking om doelstellingen te realiseren

De in hoofdstukken 5 en 6 beschreven strategie respectievelijk risicoanalyse worden jaarlijks geëvalueerd aan de hand van de geactualiseerde markt- en omgevingsanalyse (bijlage 1, pagina 19) en de interne analyse (bijlage 2, pagina 39). Uit onze analyse volgt dan de SWOT-analyse (bijlage 3, pagina 46) en tenslotte de financiële meerjarige prognose (bijlage 4, pagina 47).

De actuele trends en ontwikkelingen zijn:

- toename van de vraag naar allogene stamcelproducten door een verschuiving van de vraag naar oudere verwante donoren¹ naar jongere onverwante donoren;

¹ Zowel haplo-identieke- als sibling donoren

- een afnemende bereidheid onder met name jongere doelgroepen om zich als stamceldonor te registreren;
- een geleidelijke afname van de beschikbaarheid van stamceldonoren. In de selectiefase is de beschikbaarheid beter dan het wereldwijde gemiddelde, in de work-up fase ligt de beschikbaarheid daaronder. Beide prestatie-indicatoren laten bij Matchis echter betere resultaten zien dan bijvoorbeeld in Duitsland. Wereldwijde capaciteitsproblematiek in de zorg, ook in Nederland, wat resulteert in minder afnamecapaciteit en minder flexibele transplantatieplanning. Dit leidt tot grotere focus op het halen van de aangevraagde datum en bij het niet halen daarvan tot annuleringen van stamcelafnames;
- een afnemende conversie ratio van het aantal afnames ten opzichte van het aantal verstuurde CT-monsters. Deze ratio was voor Matchis altijd al aan de hoge kant, maar in recentere jaren loopt Matchis hiermee steeds meer uit de pas ten opzichte van andere registries;
- vermindering van de kwetsbaarheid van onze organisatie, met name bij de ondersteunende dienstverlening (Financiën, HRM, Technologie & Innovatie);
- normalisatie van het langdurig verzuim binnen Matchis;
- een sterke performance van het fonds Stamceldonatie;

Deze ontwikkelingen leiden tot de volgende (aanpassingen in onze) strategie:

- Onze wervingsfocus blijft de jonge stamceldonor. Onze uitdaging is daarbij vooral om de ontwikkeling van het donorbestand op peil te houden, ondanks de afnemende interesse van jongeren om stamceldonor te worden en het stijgende aantal prikkels die het moeilijk maken om hun aandacht te trekken. Daarnaast is een focus op vooral mannen nodig die ten opzichte van vrouwen nog lastiger te werven zijn. Omdat uit marktonderzoek blijkt dat communicatie vanuit de overheid middels brieven als prikkel effectief kan zijn en omdat hiermee onze doelgroep gericht kan worden benaderd, zal Matchis een lobbytraject starten voor een dergelijk communicatiemiddel;
- Blijvende aandacht voor donormotivatatie en voorlichting in met name de selectiefase;
- Inzicht in en beter benutten van de afnamecapaciteit zodat we afnames snel en efficiënt te kunnen inplannen. Bij de evaluatie van de samenwerking met de DKMS onderzoeken we of de toename van het potentieel aantal plaatsen, dat is gecreëerd ten behoeve van die samenwerking, bijdraagt aan deze doelstelling.
- Aandacht voor en waar mogelijk bevorderen van afnames bij Matchis donoren voor patiënten in Nederlandse transplantatiecentra ('NL voor NL')
- Versterking van de HRM functie: meer aandacht voor medewerker tevredenheid, werk-privé balans, ontwikkeling en opleiding en motivatie bevorderende activiteiten
- Verhoging van efficiency van operationele activiteiten van de teams DRC, TSC en DS onder meer door procesoptimalisatie en automatisering van workflows.

Implementatie van de strategie zal worden uitgewerkt in het jaarplan en de begroting 2026.

Leiden, 12 maart 2026 september 2026

Jaap Dijkman, Directeur-Bestuurder

3 Missie

De missie van Matchis is om te zorgen dat voor patiënten die in aanmerking komen voor een stamceltransplantatie de best passende donorstamcellen beschikbaar zijn tegen maatschappelijk aanvaardbare kosten

De visie van Matchis is dat de hulp aan in Nederland opgenomen patiënten hierbij centraal staat. In deze visie:

- zorgt Matchis voor een optimale, servicegerichte dienstverlening aan de Nederlandse transplantatiecentra op het gebied van levering en import van stamceltransplantaten en matchen van patiënten met het wereldwijde donorbestand
- bouwt Matchis voortdurend aan groei en verjonging van het stamceldonorbestand voor zover de middelen waarover Matchis beschikt daartoe toereikend zijn, teneinde hiermee een bijdrage te leveren aan de wereldwijde beschikbaarheid van stamceldonoren en om voldoende middelen te genereren om onze kerntaken te ondersteunen
- waarborgt Matchis optimale en deskundige zorgverlening aan stamceldonoren, teneinde de veiligheid en kwaliteit van de afname op een zo hoog mogelijk peil te houden conform internationale richtlijnen, waaronder de Soho wetgeving en daarmee de motivatie en beschikbaarheid van stamceldonoren te stimuleren

Deskundig

Beschikt over kennis van zaken;
Ervaring en vaardigheid om de missie en visie van Matchis uit te dragen.
Blijft zich ontwikkelen

Ideëel

Gericht op het leveren van een maatschappelijke bijdrage
Inzet voor de missie van de organisatie
Inspirerend en bevlogen

Gedreven

Gericht op het bijdrage aan van het ideaal;
Inzetten voor de missie van de organisatie en niet voor eigen belang of ambitie
Inspirerend en bevlogen

4 Doelstellingen en randvoorwaarden

4.1 Doelstellingen

De missie en visie van Matchis zijn leidend voor de navolgende doelstellingen in de komende jaren:

Importeren en leveren van stamceltransplantaten aan Nederlandse transplantatiecentra en advisering op het gebied van donorselectie

Ten einde gezien te worden als strategische partner van de transplantatiecentra in Nederland op het gebied van import en levering van stamcellen evenals matching van patiënten met donoren, stelt Matchis zich ten doel om:

- a. periodieke analyses over de eigen processen en donorselectie te verrichten en zo bij te dragen aan kennis over de best mogelijke dienstverlening aan transplantatiecentrum en opbouw van het donorbestand.
- b. periodieke analyse van de kwaliteit en samenstelling van het donorbestand, onder meer door het vergelijken van kenmerken van geselecteerde donoren ten opzichte van het bestand als geheel
- c. een bijdrage te leveren aan het opbouwen van nieuwe wetenschappelijke inzichten op het gebied van donorselectie en donorzorg.
- d. de hoogste kwaliteitsnormen na te leven. Niet alleen vakinhoudelijk, maar ook op het gebied van dataprotectie en T&I en daarin voor transplantatiecentra en internationale zusterorganisaties een adviserende en begeleidende rol te hebben.

Leveren van een bijdrage aan de vraag naar stamcelproducten voor patiënten met een transplantatie indicatie

Matchis stelt zich ten doel om met de uitgifte van stamceltransplantaten een bijdrage te leveren aan de wereldwijde behoefte aan deze transplantaten. Als rijk westers land willen wij onze verantwoordelijkheid nemen om het wereldwijde donorbestand te onderhouden en voortdurend te verjongen, zoals gepropageerd door de WHO en in overeenstemming met het streven naar zelfvoorziening in de gemeenschap, beschreven in de [EUTC Directive 2004/23/EC](#). Hoewel volledige zelfvoorzienendheid in de context van stamceltransplantaties in Nederland niet haalbaar is (zie verwantschap tussen donor en patiënt in Bijlage 1: Markt- en omgevingsanalyse), leidt een onze bijdrage aan het wereldwijde donorbestand tot een soortgelijk resultaat: 'eigen' transplantaten worden "geruild" tegen geïmporteerde transplantaten.

Bijdragen aan dan wel leveren van zorg aan donoren in het kader van de afname van stamcellen

De donorzorg en advisering over donorzorg, stamcelafname en donorselectie heeft zich de afgelopen jaren ontwikkeld in een richting met specifieke deskundigheid. In Nederland is hiervoor sinds 2023 de opleiding donorgeneeskunde gesubsidieerd, waaraan Matchis deelneemt samen met de Nederlandse Transplantatiestichting, Eurotransplant en Sanquin. In de nieuwe [Soho wetgeving](#), die naar verwachting in 2027 van kracht wordt, wordt de positie van stamceldonoren versterkt. Matchis draagt hieraan bij door borging van de veiligheid en kwaliteit van de donatie, toepassing van uniforme keuringscriteria, respect voor de vrije wil van donor en instandhouding van het 'om niet' beginsel. Matchis streeft naar maximale benutting van haar donorbestand door het stimuleren van donorbeschikbaarheid en donormotivatatie en het borgen van voldoende afnamecapaciteit.

4.2 Randvoorwaarden

Om deze doelstellingen te realiseren, zal Matchis voldoen aan de volgende randvoorwaarden:

Beschikken over gekwalificeerd personeel

Matchis zet sterk in op het behoud van een gekwalificeerd medewerkersbestand en richt zich nadrukkelijk op talent- en kennisontwikkeling mede afgestemd op (inter)nationale, wetenschappelijke inzichten en discussies. Onze kernwaarden die wij delen, komen tot uitdrukking in de competenties van onze medewerkers. Ons beleid

is erop gericht om medewerkers met deze competenties te werven, ons functioneren eraan te spiegelen en waar mogelijk verder te ontwikkelen.

Effectieve en efficiënte processen met sterk risicomanagement

Doelmatigheid en kostenbewustzijn zijn aantoonbaar in de werkprocessen en verantwoording, waaronder interne beheersingsprocessen en risicomanagement.

- a. Matchis wil door de toegenomen schaal van haar activiteiten efficiencyvoordeel behalen;
- b. Door samenwerking met andere registries kunnen inspanningen op het gebied van T&I optimaal worden benut. Het is in de afgelopen jaren echter een uitdaging gebleken om andere registries hiervoor te interesseren, onder andere gezien de grote verschillen in de lokale omgeving en zelfstandigheid van entiteiten, die vaak deel uitmaken van de nationale bloedbank;
- c. Bij de uitvoering van testen wordt het schaalvoordeel en daaruit voortvloeiende kostenbesparing van internationale laboratoria benut;
- d. De risico's van toegenomen schaal en regelgeving worden beheerst door beheersingsmaatregelen, zowel op financieel als op informatie technisch gebied. In 2021 is Matchis gecertificeerd conform de norm NEN-7510/ISO-27001.

Robuuste en wendbare IT-inrichting met sterke data- en informatiebeveiliging

Voor Matchis is een robuuste, schaalbare en veilige informatievoorziening een steeds belangrijkere randvoorwaarde om de meerjarendoelstellingen te realiseren. Belangrijke onderdelen hiervan zijn:

- Schaalbare cloud-architectuur met goede integratiemogelijkheden voor ketenpartners.
- Rationalisering en vereenvoudiging van het applicatielandschap om efficiëntie en beheersbaarheid te vergroten.
- Toepassen van best practices en standaarden met voorkeur voor out-of-the-box oplossingen boven maatwerk.
- Sterke focus op informatie- en databeveiliging ter voorkoming van misbruik, hacking en cybercriminaliteit.
- Data-gedreven inrichting waarbij data optimaal benut wordt om processen te verbeteren, besluitvorming te ondersteunen en om innovatie te versnellen.

Voldoende financiële dekking om doelstellingen te realiseren

De financieringsbronnen voor het realiseren van onze doelstellingen zijn:

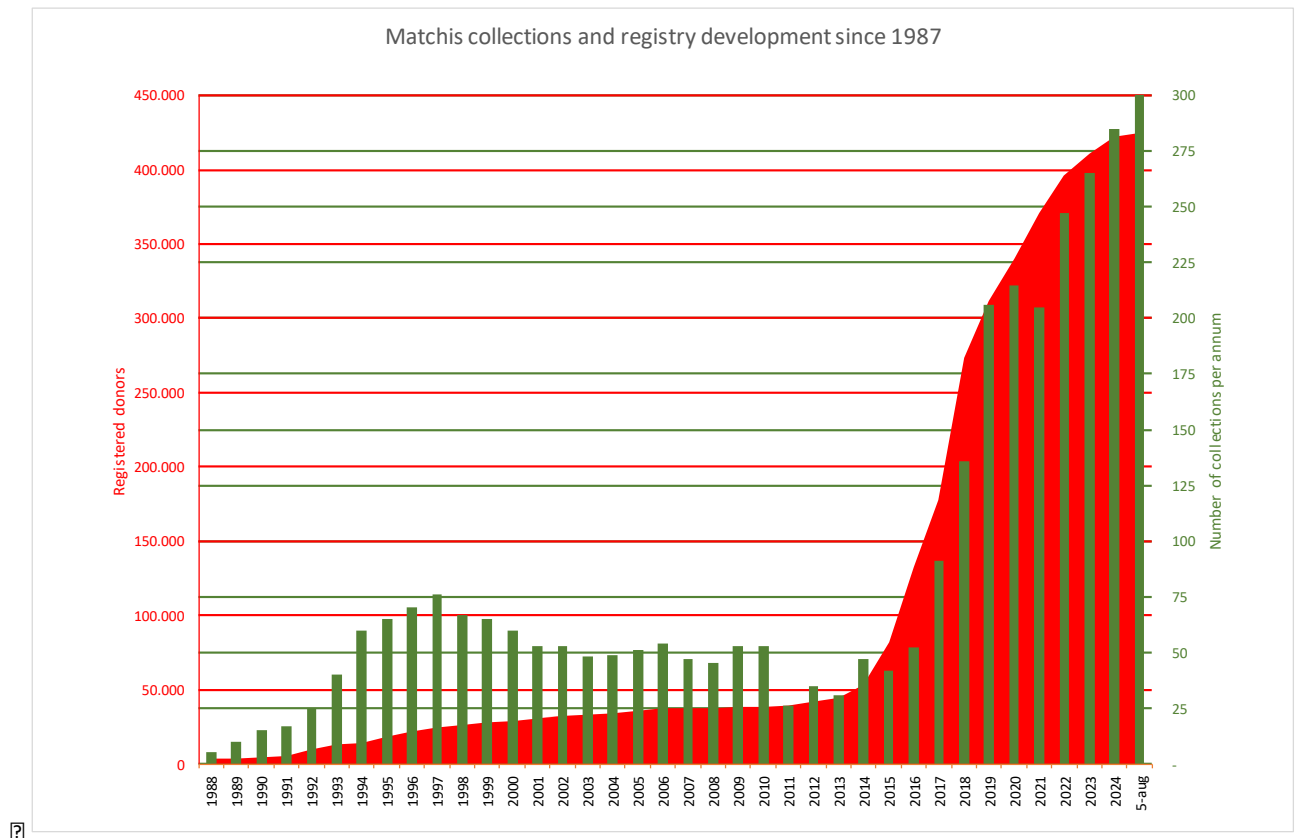
- Inkomsten uit de uitgifte van stamcelproducten
- Fondsenwerving
- Ondersteuning door de overheid: tot 2026 middels een instellingssubsidie en middels projectsubsidies

Met ingang van 1 januari 2026 is de instellingssubsidie van VWS geheel afgebouwd. De inkomsten uit de uitgifte van stamceltransplantatie zijn onvoldoende om deze afbouw te compenseren. Om de voortdurende uitbreiding en verjonging van haar donorbestand voldoende op peil te kunnen houden zal fondsenwerving voor Matchis aan belang gaan winnen. Daartoe is in 2022 het fonds Stamceldonatie.nl opgericht. Dit fonds is ondergebracht in een onafhankelijke stichting. Op 30 april 2025 is de governance van het fonds aangepast naar een zogenaamde 'One Tier Board', waardoor het fonds nu over een eigen toezichthoudend orgaan beschikt. In de nabije toekomst zal verder worden gewerkt aan verkrijging van het CBF-keurmerk.

5 Strategie

5.1 Leveren van een bijdrage aan het wereldwijde aanbod van stamceldonoren

Ons donorbestand is sinds het ontstaan van Matchis gestegen naar ruim 400.000 donoren, waarbij er met name sinds 2015 sprake is geweest van een exponentiële toename van 80.000 eind 2015 tot 426.093 op 5 augustus 2025.



Figuur 1: Ontwikkeling aantal stamceldonoren en afname van stamcellen sinds 1988

Zoals is te zien in de grafiek hierboven is het aantal stamcelafnames tot 2021 proportioneel meegestegen met het toegenomen aantal stamceldonoren. In 2021 is er voor het eerst sinds 2015 sprake geweest van een afname ten opzichte van het voorgaande jaar. Ook vergeleken met andere registries is hierin al sinds 2019 een kentering te zien (zie: Figuur 5: Rangorde ten opzichte van 79 registries wereldwijd). In 2022 was weer een groei zichtbaar die ook doorzet tot aan het huidige jaar. Gelet op de PTCy² ontwikkeling in de behandeling van patiënten met een indicatie voor stamceltransplantatie, lijken de bovenvermelde cijfers erop te wijzen dat afnamecapaciteit en donorbeschikbaarheid nu de bepalende factoren zijn voor verdere groei in het aantal afnames.

Ten opzichte van ons vorige plan hebben wij ons doel voor de jaarlijkse aanwas van donoren met 10.000 naar beneden bijgesteld tot 20.000 donoren op jaarbasis, gelet op de afbouw van de overheidssteun en onzekerheid over de inkomsten uit fondsenwerving. Onze uitgifte ligt momenteel rond de 7,3 stamceltransplantaten per 10.000 geregistreerde donoren. Mogelijk zal de uitgifte verder verruimd worden door vergroting van onze afnamecapaciteit. Daarnaast zullen naar verwachting op termijn extra financiële middelen beschikbaar komen uit het Fonds Stamceldonatie.nl en uit onze dienstverlening aan DKMS op het gebied van stamcelafname. Om voldoende beschikbaarheid van stamceldonoren te waarborgen, moet het donorbestand verder blijven groeien met vooral jonge donoren. De wijze waarop de donor worden geworven wordt bepaald aan de hand

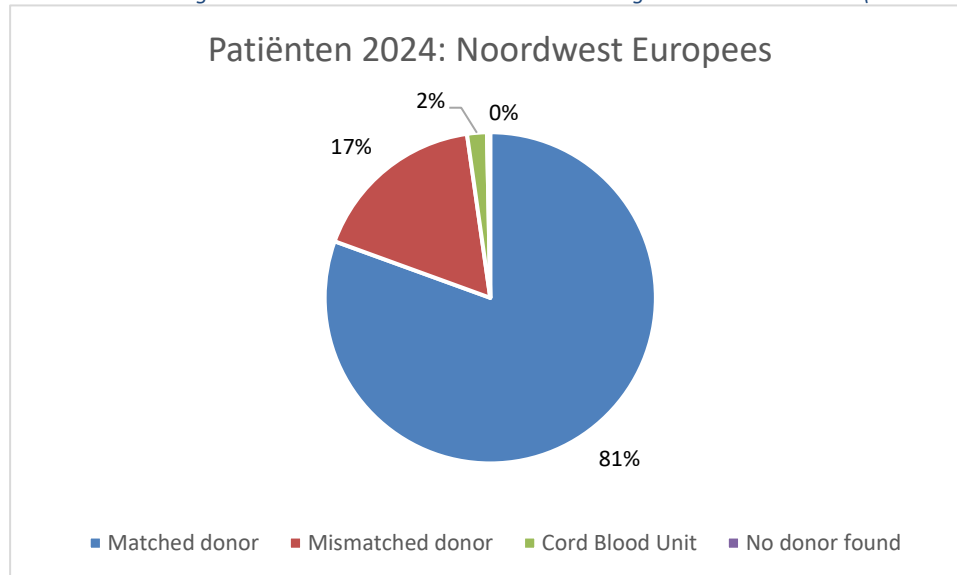
² Post Transplantatie Cyclofosfamide = een trend met immunosuppressie na transplantatie. Hierdoor neemt het belang van de HLA match relatief af ten opzichte van factoren als leeftijd, donor beschikbaarheid en afnamecapaciteit.

van analyse van de beste benaderingswijze van de gewenste doelgroepen en de bijpassende marketingstrategie.

5.2 Donorwervingsstrategie

Verbeteren van de samenstelling van het donorbestand

Uit de samenstelling van ons donorbestand in relatie tot de vraag naar stamcel donors (zie:



Figuur 13: Matchingskans voor patiënten van NW-Europese afkomst versus Figuur 14: matchingskans voor patiënten van niet NW-Europese afkomst) en tot andere registries (zie: Figuur 5: Rangorde ten opzichte van 79 registries wereldwijd) kan het volgende worden geconcludeerd:

- Er is een ondervertegenwoordiging van minderheden ten opzichte van de vraag
- Er zijn relatief te weinig mannen vertegenwoordigd
- De kwaliteit van de typering is uitstekend
- Het aantal jongeren is sinds 2015 relatief sterk toegenomen, maar dit zou nog verder kunnen verbeteren

Voor wat betreft minderheden ligt de ondervertegenwoordiging enerzijds in het feit dat de verhouding tussen minderheden en de autochtone bevolking niet wordt weerspiegeld in het bestand en anderzijds dat er bij minderheden een grotere variëteit is in weefselprofielen, waardoor de matchingskansen afnemen. De strategie van Matchis ligt vooral in het verlengde van de eerstgenoemde constatering, mede gelet op het feit dat ook de landen van oorsprong van minderheden -bijvoorbeeld Polen, India- een bijdrage leveren aan de opbouw van het internationale bestand. Om de participatie van minderheden te vergroten, zullen specifiek op minderheden gerichte campagnes deel uitmaken van de wervingsstrategie. Aan de basis hiervan ligt een onderzoekstraject. Dit betreft een gezamenlijk project van NTS, Sanquin en Matchis en wordt in 2026 geëffectueerd in een algemene op minderheden gerichte campagne. Nadruk komt te liggen op de Surinaamse en Marokkaanse gemeenschap in Nederland. Deze campagne staat stil bij de bewustwording van het belang om donor te worden gelet op de matchingskansen. Ook werkt Matchis aan een wervingsproject in het Nederlands Caribisch gebied met steun van de overheid.

Uit bovengenoemde analyses concludeert Matchis dat mannen, met een aandeel van 30% in het donorbestand, zijn ondervertegenwoordigd. De wervingsstrategie is erop gericht om het percentage geregistreerde mannen onder de 35 jaar te laten toenemen. Deze strategie heeft tot dusverre helaas weinig effect gesorteerd, al is er wel een lichte verbetering waarneembaar. Zakelijk geredeneerd lijkt het werven van mannen ongeveer 3x meer te kosten dan het werven van vrouwen. Campagnes zullen zich dan alleen al vanuit kostenperspectief en respons komende jaren niet alleen op mannen kunnen concentreren. Andere registries

kennen een soortgelijke uitdaging, zodat het hier niet om een specifiek Nederlands probleem gaat maar meer om een gegeven.

Jongeren zijn de belangrijkste doelgroep voor de werving door Matchis. Het zoeken naar de meest effectieve vormen van jongeren voorlichting en werving zal een continu proces binnen de afdeling DRC blijven. Dit ingegeven door het feit dat 'de' jongere niet bestaat en tevens dat communicatiemiddelen en aanpak binnen jongere doelgroepen continue aan verandering onderhevig zijn. Nadruk komt daarbij te liggen op de werving van jonge mannen.

Brief Aanschrijving naar doelgroepen potentiële donoren

De laatste jaren is de bereidheid vooral onder jongeren om zich in te schrijven als stamcel donor significant afgenomen. Dit blijkt ook uit onderzoek. Campagnes hebben meer of minder succes maar de algemene tendens is dat de aanwas van nieuwe jonge donoren achteruitloopt. Bij de huidige ontwikkelingen zal het donorbestand in omvang dan ook binnen enkele jaren in aantal terug gaan lopen. Deze teruggang zal zich in eerste instantie voordoen onder oudere donoren die de leeftijd van 56 jaar hebben bereikt. Echter, met een steeds sterkere teruglopende aanwas zal op termijn ook het aantal transplantaties in het geding gaan komen. Meer structurele mogelijkheden om jonge donoren te werven worden noodzakelijk.

Uit meerdere onderzoeken onder het publiek over stamcel donatie en de manier van werven springt één middel er nog steeds uit: een brief met daarin de vraag of men stamcel donor wil worden. Recente onderzoeken die zich specifiek op het beste wervingsmiddel richtten hebben dit beeld opnieuw bevestigd. Voor het publiek is stamcel donatie een serieus onderwerp. Om een keuze te kunnen maken wil men 'serieus' worden gevraagd en dan bij voorkeur via een brief. Opvallend is dat deze voorkeur wat sterker leeft bij jongeren dan bij ouderen. Als afzender wordt met name het ministerie van VWS genoemd als meest geschikt. Streven zou de komende jaren dan ook moeten zijn om een jaarlijkse brief te laten versturen vanuit het ministerie van VWS met de vraag of men stamcel donor wil worden. Deze brief dient uiteraard gepaard te gaan met de nodige uitleg en voorlichting. Een respons van 15% op een leeftijdscohort van 200.000 zou voldoende zijn om de jaarlijkse doelstelling te halen. Tot dusverre is het helaas niet gelukt om VWS hiertoe te bewegen. Hierbij spelen juridische problemen ten aanzien van privacybescherming in het kader van de AVG een rol. Wij hopen in de toekomst hiervoor een oplossing te vinden. Als eerste stap is een lobby paper opgesteld dat naar de programmacommissies van alle politieke partijen is verstuurd met een verzoek hierover een standpunt in te nemen. Onderdeel van dit traject is ook een rondje langs de politieke partijen in de 2^e kamer om nadere uitleg te geven. In de loop van 2025 is een traject gestart met een bureau om de probleemstelling en mogelijke gevolgen voor de toekomst en eventuele oplossingen nog beter in kaart te krijgen.

Activiteiten richting Onderwijs

In overleg en samenwerking met een aantal onderwijsorganisaties zijn lespakketten ontwikkeld voor biologie, maatschappijleer en burgerschap. Deze zullen de komende jaren verder worden geïmplementeerd en uitgebreid. Naast bovenbouw wordt nu ook gewerkt aan een lespakket stamcel donatie voor de lessen biologie onderbouw mavo, havo en vwo. Deze onderwijsactiviteiten zijn noodzakelijk om jongeren in een vroeg stadium te leren over wat stamcel donatie is. En heel praktisch, ook om ze erop te wijzen dat registratie op een andere manier gaat dan orgaandonatie waarover ze via het Ministerie van VWS op hun 18e worden geïnformeerd. Met name worden de banden met het Nederlands Instituut voor Biologie (NIBI) warm gehouden om de samen met hen ontwikkelde pakketten verder te implementeren.

Ook gericht op het onderwijs is de start van een eigen groep opgeleide sprekers die op scholen lessen stamcel donatie kunnen gaan verzorgen. Scholen kunnen deze lessen aanvragen vanaf 2026. Het betreft hier een groep die voor een deel bestaat uit 'ervaringsdeskundigen': mensen die daadwerkelijk hebben gedoneerd dan wel stamcellen hebben ontvangen.

Werving buiten Nederland

Op dit moment is de werving van stamcel donoren beperkt tot Nederland. Ons registratiesysteem biedt inmiddels mogelijkheden om donoren met een buitenlands adres in te schrijven. Zoals hierboven aangegeven wordt uitbreiding van de werving naar overzeese delen van het Koninkrijk onderzocht in het kader van inclusiviteit. In het komend jaar zal worden onderzocht in hoeverre onze systemen kunnen worden aangepast om ook buitenlandse inschrijvingen mogelijk te maken. In dat geval kunnen ook donoren in België worden

ingeschreven. Om het draagvlak daarvan te weten is inmiddels in België een publieksonderzoek uitgevoerd. Daaruit is de conclusie dat activiteiten van Matchis bij onze zuiderburen op niet veel weerstand hoeft te rekenen mits de afname in België zelf kan plaatsvinden. Proactieve werving is op korte termijn nog niet aan de orde.

Een meer concreet project speelt in het kader van werving donoren op Aruba. Hier is door het Ministerie van VWS een subsidie voor beschikbaar gesteld. De voorbereidingen zijn inmiddels dermate gevorderd dat mogelijk al in 2025 gestart kan worden met de werving. Uiteraard betreft het hier niet alleen werving maar ook het hele traject als er een daadwerkelijke donor wordt gevonden. Nauwe samenwerking met mensen ter plekke op al deze terreinen is uiteraard noodzakelijk en uitgangspunt.

Doorlopende activiteiten

Jaarlijks dient minimaal één grote centrale voorlichtingscampagne plaats te vinden waarbij werving centraal staat. Deze zullen we de komende jaren concentreren rondom de in 2024 voor het eerst gehouden 'Week van de stamceldonor'. Dit naast lopende activiteiten als presentie op internet, het aanwezig zijn op meerdere (innovatieve) vormen van sociale media. Doelgroep gerichte werving via social media wordt door allerlei privacy-technische maatregelen lastiger waardoor een continu zoeken naar de beste methoden en middelen noodzakelijk blijft.

Evenementen

Het aantal evenementen waarop actief kan en mag worden geworven is de afgelopen jaren afgenomen. Er is een groeiend aantal restricties op het terrein van flyer en aanspreken van personen. Wel zijn er steeds meer studentenverenigingen die zelf met het onderwerp Stamceldonatie aan de slag gaan tijdens bijvoorbeeld een jaarlijkse gezondheidsweek e.d. Dit soort initiatieven worden zoveel mogelijk gefaciliteerd en ondersteund. Hiertoe worden plannen ontwikkeld om studentenverenigingen ook meer proactief te gaan benaderen. Vanuit dat oogpunt is het belangrijk dat Matchis ook aanwezig blijft met een informatiekraam tijdens introductiedagen van Hogescholen en Universiteiten.

De nieuwgevormde groep actieve vrijwilligers zullen voor lessen en spreekbeurten (denk ook aan serviceclubs) ook hierbij worden ingeschakeld.

5.3 Strategie op het gebied van donorzorg en op de rol en inrichting van het adviescentrum

Ten aanzien van de zorg voor donoren en de afname van stamcellen ligt de nadruk vooral op de in hoofdstuk 4 genoemde randvoorwaarden: gekwalificeerd personeel en procesoptimalisatie. Hierop gaan wij verder in dit hoofdstuk nader in. De activiteiten van Matchis op het gebied van (wetenschappelijke) analyse zijn gericht op beter inzicht in de optimale opbouw van het donorbestand en om de dienstverlening beter te kunnen afstemmen op de vraag. Door een externe adviserende rol te hebben op het gebied van onderwijs, donorzorg en kwaliteitszorg streeft Matchis ernaar gezien te worden als een betrouwbare en deskundige partner. Matchis doet dit door:

Zitting te nemen in (inter)nationale gremia

Vanuit Matchis streven we naar een actieve deelname in het internationale stamceltransplantatieveld om kennis te verkrijgen, te delen en een actieve bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van de internationale gemeenschap van stamceldonorbanken. Om dit te bereiken nemen we deel aan diverse internationale commissies binnen de WMDA community. Matchis levert de medical consultant aan de WMDA community die zich bezig houdt met advisering over donorzorg, waarbij deze consultant tevens als onderdeel van de SPEAR commissie, analyses uitvoert en adviseert over serious adverse events and reactions. Een arts bij Matchis is lid van de SPEAR commissie en een andere arts is lid van de donor suitability commissie. Daarnaast maakt Matchis deel uit van de "Security & Privacy Committee" (SPC). Deze commissie houdt zich o.m. bezig met compliance met de GDPR regelgeving. In 2019 is een "hub" agreement geïntroduceerd voor dataverkeer tussen registries onderling en in 2021 is een "Peer review & consultation" programma geïntroduceerd, waarmee (toezicht op) compliance met deze regelgeving voortdurend wordt aangescherpt. Ook zijn wij via lidmaatschap van de Steering Committee Search, Match & Connect als pilot registry nauw betrokken bij de ontwikkeling van het Search, Match & Connect project. De nabijheid van de WMDA in Leiden is een belangrijk voordeel.

Matchis wil de komende jaren een prominenter rol gaan spelen binnen de internationale wetenschappelijke organisaties die gelinkt zijn aan stamceltransplantatie en binnen deze gremia de zichtbaarheid van Matchis te vergroten. Op Europees gebied valt hierbij te denken aan organisaties als EBMT en EFI. Internationaal zijn de ASBMT/CIBMTR congressen en de ASHI conferences in beeld. Vanuit het expertisecentrum zal het insturen van wetenschappelijke abstracts voor de congressen van deze organisaties gestimuleerd en gefaciliteerd worden. Daar waar van toepassing zal ook de actieve participatie binnen deze organisaties vergroot worden. Ook binnen Nederland zet Matchis zich in om het nationale stamceltransplantatieveld te versterken. Hiertoe wordt deelgenomen aan bijeenkomsten van de HOVON-SCT werkgroep en de subgroepen HOVON-Donorzorg en HOVON-HLA. Tevens nemen we deel aan bijeenkomsten van de HLA-Werkgroep Nederland (HLA-WN). De bijdrage van Matchis binnen deze werkgroepen wordt gekenmerkt door het streven naar consensus in werkwijze binnen de Nederlandse transplantatiecentra alsmede het beschikbaar stellen van kennis op het gebied van internationale ontwikkelingen rondom stamceldonatie, donorselectie en donorzorg.

Focus op continue ontwikkeling en deling van kennis op het gebied van donorselectie en verstrekken van stamcelproducten en donorzorg

Het doel van de binnen Matchis opgerichte afdeling “expertisecentrum³” is om een (wetenschappelijk) bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van kennis op het gebied van donormatching voor stamceltransplantatie. Om dit te bereiken is er binnen deze afdeling een (gedetacheerde) medisch immunoloog werkzaam. Naast diverse aspecten van matching zullen daarbij ook kwantitatieve en kwalitatieve aspecten van de Nederlandse donorpopulatie worden onderzocht. Kennis verkregen binnen deze onderzoeken zullen gedeeld worden met het (inter)nationale stamceltransplantatieveld en zullen ook binnen de afdeling TCS worden toegepast in de dienstverlening naar TC's. De donorartsen van Matchis dragen bij aan wetenschappelijke publicaties, voornamelijk binnen WMDA verband met name op het gebied van optimale donorzorg. Samenwerking tussen de afdelingen DRC en TCS zal ook plaatsvinden bij het gericht werven van fondsen ten behoeve van de financiering van nieuw op te zetten onderzoek. Als laatste is er ook een focus vanuit alle afdelingen om een bijdrage te leveren aan onderwijs (zoals presentaties geven aan verschillend soort publiek over de onderwerpen waar Matchis expertise over heeft) om zo onze kennis te delen.

Activiteiten binnen de afdelingen Donor Services en Transplantatie Centrum Services

Deze richten zich op het onderhouden van het kennisniveau en het delen van kennis op het gebied van het verstrekken van stamcelproducten. Matchis blijft kennis en kunde ontwikkelen op het gebied van import en transport van stamcelproducten met als doel voor alle Nederlandse patiënten en geschikte donor te kunnen leveren. Hierbij blijven (inter)nationale ontwikkelingen leidend in de wijze waarop de dienstverlening tot stand komt. Daarnaast biedt Matchis de mogelijkheid aan om haar expertise op het gebied van donorvoorlichting, donorkeuring, donorzorg en beenmergafnames blijvend beschikbaar te stellen voor familiedonaties binnen de Nederlandse TC's.

In te zetten op continue ontwikkeling en levering van kwalitatieve hoogwaardige zorg

Met het behalen en borgen van de NEN/ISO certificering heeft Matchis zich gecommitteerd aan kwalitatief hoogwaardige zorg voor patiënt en donor. Matchis heeft de taak- en verantwoordelijkheid voor het importeren van (stam)celproducten van buiten de EU en heeft daartoe een erkenning in het kader van de Wet Veiligheid en Kwaliteit Lichaamsmateriaal. Matchis adviseert transplantatiecentra over de veiligheid en kwaliteit van die producten en biedt ondersteuning bij het uitvoeren van aanpalende wet- en regelgeving (o.a. t.a.v. de Single European Code). Om de kwaliteit van de donorzorg te borgen heeft Matchis een WMDA accreditatie die in 2022 is hernieuwd en is Matchis geregistreerd als zorginstelling en conformeert Matchis zich aan de Wet Kwaliteit, Klachten en Geschillen Zorg.

Vergroten van maatschappelijke bekendheid van het onderwerp stamceldonatie

Matchis blijft zich inzetten voor de ontwikkeling van het vermeerderen van kennis over het onderwerp en handhaven dan wel creëren van draagvlak van stamceldonatie bij een de scala van doelgroepen. Wat jongere

³ In dit plan hebben wij gekozen voor de benaming “adviescentrum” ten aanzien van advisering van transplantatiecentra. De naam van de afdeling heeft betrekking op expertise intern. Een discussie over aanpassing hiervan zal nog plaatshebben.

doelgroepen betreft zal een sterke focus liggen op onderwijs. Bij voorlichting en werving hanteert Matchis moderne technische hulpmiddelen en stelt zich ook ten doel die middelen in te zetten die passen bij de doelgroep en wat betreft techniek en communicatiemiddelen behoren tot 'state of the art' van het moment. Hier zal de afdeling DRC zich ook regelmatig door specialisten op dit gebied laten adviseren.

Streven naar een zo groot mogelijke benutting van het donorbestand

Matchis streeft naar een zo groot mogelijke 'benutting' van het donorbestand door het verhogen van de productuitgifte. Immers een betere benutting van het donorbestand geeft meer financiële armslag voor ondersteuning van onze kerntaken en verhoogt ook de effectiviteit van de donorwerving. Benutting van het donorbestand wordt door ons gevolgd door het bijhouden van het uitgiftepercentage. Dit is het aantal primair uitgegeven stamcelproducten gedeeld door het aantal geregistreerde donoren. Matchis kan de uitgifte onder meer beïnvloeden door het aantal afnameplekken uit te breiden, de capaciteit van de medische dienst te vergroten en de donormotivatie te verbeteren. Vooralsnog lijkt de capaciteit in het LUMC en het Radboud UMC toereikend om te voorzien in de voorkeursplek van aanvragende transplantatiecentra, al zou de dalende conversieratio van CT naar workup erop kunnen wijzen dat de centra sneller uitwijken naar andere donorcentra. Daarnaast wordt gewerkt aan procesverbetering, zowel in het team TCS als DS (zie paragraaf 5.5).

5.4 Personeel

Matchis onderscheidt zich van andere semi-publieke instellingen door de hoge intrinsieke motivatie van haar medewerkers. Medewerkers zijn zeer betrokken bij de missie van Matchis en zijn zeer gemotiveerd. Het is niet altijd even eenvoudig een gezonde balans te vinden in de onvoorspelbare hectiek van de werkzaamheden. Op peildatum Q1-2025 kent Matchis een verzuimpercentage van 7,4% tegenover een branchegemiddelde van 8,1%. Hiermee zitten wij weliswaar onder het branchegemiddelde, maar het verschil is marginaal. Matchis is een kleine organisatie en een verzuim van een individuele medewerker heeft relatief veel impact op de verzuimpercentages en de operationele werkzaamheden. Preventiethema's als het verhogen van vitaliteit, werkkraft en werkplezier is en blijft een belangrijk onderdeel van de HRM jaarplannen.

Matchis verwacht veel van haar medewerkers en leidinggevendenden, ongeacht de veranderingsfase, en spreekt dat ook expliciet uit onder andere op het gebied van samenwerken, kennisdelen en kennis vergaren. Deze verwachtingen zijn terug te vinden in de opgestelde kerncompetenties voor alle medewerkers en leidinggevendenden, maar vinden ook een weerklank in de kernwaarden van de organisatie, zoals weergegeven in hoofdstuk 3. Matchis realiseert zich als dienstverlenende instelling, dat het hebben en houden van een gemotiveerd team van medewerkers van doorslaggevende betekenis is voor het slagen van haar lange termijnstrategie. Matchis stelt zich dan ook tot doel om medewerkers zoveel mogelijk in hun kracht te brengen én te houden door de behoeften/doelstellingen van de organisatie zo optimaal mogelijk af te stemmen op de vereiste en reeds aanwezige competenties en functie-eisen van haar medewerkers. Tevens werkt Matchis aan versterking van participatie van medewerkers door medezeggenschap te stimuleren en ondersteunen. Nu bevindt de organisatie zich in een fase van professionalisering, groei, kwaliteitsverdieping. Bij het aantrekken van nieuwe medewerkers wordt de komende jaren nog meer nadrukkelijk stil gestaan bij een zo optimaal mogelijke fit tussen de missie, visie en kernwaarden van haar organisatie en de mensen die er werken.

5.5 Doelmatigheid en kostenbewuste processen

Interne beheersingsmaatregelen

Matchis heeft de afgelopen jaren goede stappen gezet om de interne beheersing en controle te verbeteren. Door de accountant wordt jaarlijks een zogenaamde interim-controle uitgevoerd, welke zich richt op de beheersing van de financiële processen. De interne beheersing bestaat uit twee onderdelen t.w. de financiële verantwoording en de financiële besturing. De verbeteringen die in afgelopen jaren zijn gerealiseerd hebben vooral betrekking op de verantwoordingskant. De komende jaren zal de nadruk meer op de financiële besturing komen te liggen:

- verbetering van het handboek AO-IC en de verbijzondering interne controle waarmee een verbetering van de juistheid en controleerbaarheid van processen van omzet, inkoop en personeel wordt nagestreefd

- verdere integratie van de processen met de financiële ketencontroles bij de transplantatiecentra, hetgeen doelmatigheidsverbetering zal opleveren;
- vasthouden van een strenge bewaking van de debiteurenposities, waarin in de afgelopen jaren reeds grote vooruitgang is geboekt;
- vergroten van de beschikbaarheid, juistheid en controleerbaarheid van stuurinformatie met de tool “PowerBI®” van Microsoft en Visionplanner van Visma;
- verbeteren van inzicht in ons integraal kostenmodel in relatie tot onze businessmodel waardeketen;
- verbeteren van inzicht in de financiële kengetallen, forecasts en risicobeheersing;
- verbetering van data veiligheid en toegangscontrole conform de NEN-7510 / ISO 27001 standaarden.

Efficiency door Technologie en Innovatie (T&I)⁴

Omdat in de missie wordt gesproken over maatschappelijke verantwoorde kosten moet Matchis bewust omgaan met de middelen die worden gebruikt om de doelstellingen te behalen. Daartoe moet worden geïnvesteerd in het zo efficiënt mogelijk inrichten van processen door IT- oplossingen te ontwikkelen en verder te optimaliseren. Daarbij maakt Matchis medegebruik van kennis die wordt opgedaan uit internationale samenwerking. In het kader van procesgericht werken is het nodig dat de IT-systemen de primaire bedrijfsprocessen ondersteunen en faciliteren. De bestaande systemen voldoen daar slechts ten dele aan. Er is in de procesuitvoering nog sprake van (onnodig) handmatige acties, onvoldoende ondersteuning om effectief te kunnen werken en bewaking van datakwaliteit en integriteit is niet integraal aanwezig. Afgelopen jaren is veel aandacht besteed aan het verder digitaliseren en automatiseren van de processen bij DS en TCS. Hierbij is de inzet van het workflow applicatie K2 de basis geweest. In komende jaren zal dit verder worden doorontwikkeld en zal er worden gewerkt aan het realiseren van een doelarchitectuur. Inzet zal steeds zijn om de processen vanuit een LEAN-uitgangspunt steeds meer efficiënter en effectiever te laten werken.

Stroomlijning van dienstverlening in ketenverband

Matchis streeft ernaar om zowel in Leiden als in Nijmegen afnamecentra te blijven exploiteren in nauwe samenwerking met de academische centra LUMC en Radboud UMC. Anders dan eerder vastgesteld kan het donorbestand beter benut worden door de afnamecapaciteit te vergroten. Naast stroomlijning van de bestaande keten zal ook uitbreiding van het aantal afnamelocaties worden onderzocht, evenals insourcing van in de keten uitgevoerde processen.

Ook komt meer nadruk te liggen op de specifieke expertise en vaardigheden van onze donorartsen. Door totstandkoming van een eigen opleiding voor donorartsen krijgt het beroep meer erkenning. Matchis kan dit benutten door donorartsen te betrekken bij het keuren en begeleiden van familiedonoren en door voor donorgeneeskunde specifieke vaardigheden te ontwikkelen, zoals het afnemen van beenmerg. Stakeholders blijken hiervoor open te staan. Matchis participeert in de opleiding donorgeneeskunde en blijkt erg gewild als opleidingsplek.

Concentratie op kerntaken en samenwerking met stakeholders

Sanquin heeft de navelstrengbloedbank verhuisd naar Amsterdam en coördineert de uitgifte vanaf mei 2019 grotendeels zelf. De bijdrage van Matchis blijft beperkt tot het aanmelden van de eenheden in Prometheus/EMDIS. Op het gebied van donorwerving blijven Sanquin en Matchis samenwerken, hierbij deels ondersteund door overheidssubsidieprojecten.

5.6 Financiering

Financiële dekking voor de activiteiten van Matchis

Matchis verkrijgt een groot deel van haar inkomsten uit de afhandeling van de aanvragen van transplantatiecentra. Deze geldstroom borgt de kosten van de levering van stamcelproducten. De mate waarin

⁴ In 2021 is het team ICT en Project Management hernoemd naar Technologie en Innovatie

die geldstroom kan bijdragen aan de wervingskosten van stamceldonoren hangt samen met de schaal waarop stamcelproducten geleverd worden. Als derde of externe geldstroom komen diverse bronnen in aanmerking, maar dit is geen primaire financieringsbron voor Matchis. 0

De overheidssteun vanuit VWS zal per 2026 volledig zijn afgebouwd. Matchis blijft zich inzetten om niet meer van publieke middelen afhankelijk te zijn door schaalvergroting, doelmatigheidsverbetering en vergroting van inkomsten uit fondsenwerving (zie: Bijlage 4: Financiële meerjarenprognose).

Vergroting inkomsten uit fondsenwerving

Al enige jaren worden op verschillende manieren gelden geworven ten behoeve van de werving van stamceldonoren in Nederland. Deze fondsenwerving gebeurt sinds 2016 door de Stichting Matchis en de jaren daarvoor vooral door de stamceldonorbank in Nijmegen. Stichting Matchis zal de komende jaren voor de voorlichting en werving een groter beroep moeten gaan doen op gelden uit fondsenwerving. Om dit zo goed mogelijk te faciliteren is in 2022 een nieuwe stichting opgericht: [Matchis Fonds Stamceldonatie](#). In de jaren 2020-2022 bedroegen de inkomsten uit fondsenwerving ca. €450.000 op jaarbasis, ondanks de Covid-19 crisis. Er was voor 2024 een taakstelling opgenomen van €650.000. Dit is ruimschoots behaald met een opbrengst van €800.000.

Samenhang met Stichting Matchis

Het Fonds Stamceldonatie staat ten dienste van Stichting Matchis waarbij de ingezamelde gelden gebruikt worden voor de voorlichting en werving van nieuwe donoren. Zie ook de statuten. Door de oprichting van het Fonds is er nu een duidelijker onderscheid in de doelstellingen en taakstellingen: Stichting Matchis werft donoren (naast de andere taken als stamceldonorbank) en Fonds Stamceldonatie werft gelden om de werving van de donoren door Matchis (mede) mogelijk te maken. Middels een fiscale eenheid voor de BTW kan Stichting Matchis middelen, waaronder de personele ondersteuning, leveren aan het Fonds. Juridisch staat het fonds volledig los van Stichting Matchis met een eigen bestuur, dat niet onderworpen is aan toezicht door Stichting Matchis. De statuten en bestuurssamenstelling zijn echter dusdanig vormgegeven dat de stichting niet een van Matchis onafhankelijke koers kan varen.

Wat wil het Fonds bereiken?

Het Fonds Stamceldonatie heeft als primair doel: *“het zoveel mogelijk geld inzamelen voor de Stichting Matchis waardoor er zoveel mogelijk passende donoren kunnen worden gevonden voor patiënten die een stamcel donor nodig hebben”*.

Gelet op deze doelstelling sluiten de missie en visie van het Fonds nauw aan bij die van Stichting Matchis: het financieel mogelijk maken voor Matchis om voor patiënten die een stamcel donor nodig hebben de best passende donor te vinden. Dit uit zich concreet in de werving van gelden om donorwerving door Matchis mogelijk te maken.

Doelstellingen en ambities

Concreet stelt het Fonds zich ten doel om de fondsenwerving ten behoeve van de stamceldonatie in Nederland te verbreden en de inkomsten te verhogen. Binnen de komende vier jaar moeten de inkomsten uit fondsenwerving verhoogd worden. Deze bedroegen gemiddeld over de laatste jaren ongeveer 450.000 euro (door Matchis) en zal moeten stijgen naar minimaal een bedrag van rond de 800.000 euro tot 1 miljoen. Deze groei is noodzakelijk om de weggevallen subsidie van het ministerie van VWS op te vangen. Het te werven bedrag moet worden ingezet om het aantal stamceldonoren in het bestand in stand te houden en te laten groeien. De groei is noodzakelijk om Stichting Matchis te laten voldoen aan haar doelstellingen om voor elke patiënt de best passende donor te vinden. Voor meer informatie over het fonds verwijzen wij naar de [site](#).

6 Risico analyse

6.1 Afnemende vraag naar bij Matchis geregistreerde stamcel donoren

Als de vraag naar onverwante stamcel donoren afneemt zullen de inkomsten uit de uitgifte van producten achterblijven bij de verwachting. De vraag naar onverwante donoren neemt toe doordat er meer donoren gevonden worden voor moeilijk matchbare patiënten. Tegelijkertijd zijn echter ook meer donoren geschikt voor patiënten in het algemeen, wat het makkelijker maakt voor transplantatiecentra om een lokaal beschikbare donor te kiezen. Dit kan in de toekomst een grote bedreiging gaan vormen voor Matchis, gelet op de relatief kleine binnenlandse vraag naar stamcel donoren en de omvangrijke export naar de VS. Op dit moment is dit nog weinig merkbaar, maar gezien de vlucht die de toepassing van het zogenaamde 'post allo cy' behandelregime nu neemt in juist de VS, in combinatie met het politieke klimaat en het monopolie dat de NMDP heeft op de import van stamcellen, is het moeilijk te voorspellen of/wanneer deze trend impact zal hebben voor Matchis. Anticiperend hierop moet Matchis voor haar continuïteit zoeken naar nieuwe vormen van dienstverlening, waarbij de bestaande opgebouwde expertise kan worden benut. Te denken valt aan de verdere uitbouw van de samenwerking met DKMS op het gebied van stamcelafnames of dienstverlening aan andere (kleinere) registries op ICT-gebied, in het licht van de veranderende infrastructuur met de uitrol van 'Connect' door WMDA.

6.2 Toegenomen onderlinge concurrentie tussen registries

De groei van het wereldwijd aantal geregistreerde stamcel donoren is de laatste jaren wat gematigder geweest. In Europa blijft het aantal stamcel donoren evenwel flink doorstijgen met 5-10% op jaarbasis. Indien Matchis voor wat betreft de ontwikkeling, zowel in kwaliteit (zie factoren die de uitgifte bepalen) als kwantiteit van haar donorbestand achterblijft bij de wereldwijde ontwikkeling zal het uitgiftepercentage gaan dalen. Vooral de leeftijd van donoren gaat daarbij een belangrijke rol spelen. Anderzijds gaat het belang van de HLA-match afnemen door nieuwe behandelmethoden. Door de lagere wervingsdoelen van recente jaren zou de uitgifte, los van de bij 6.1 genoemde factor, op termijn achter kunnen gaan lopen. Inzet op service, met name het aanbod van afnameplekken en het stimuleren van donormotivatie kan helpen om dit tijt te keren en kan er tegelijkertijd voor zorgen dat meer middelen beschikbaar komen om donoren te werven.

6.3 De toename van het aantal donoren of te werven fondsen blijft beneden onze verwachting

De ontwikkeling van het donorbestand wordt nauwgezet gevolgd. De strategie wordt zo nodig herzien, waarbij gestreefd wordt naar maximale effectiviteit. Dit houdt in dat naast absolute aantallen ook wordt bewaakt of de geworven donoren voldoende zijn gemotiveerd. Daartoe monitoren we de beschikbaarheid van donoren (zie Figuur 5: Rangorde ten opzichte van 79 registries wereldwijd). Zijn maatregelen om bij te sturen niet afdoende, dan zal in eerste instantie het effect op de uitgifte van producten worden beoordeeld. Wordt hierin geen compensatie gevonden, dan moet vooral worden ingezet op nieuwe vormen van dienstverlening. Hetzelfde geldt voor tegenvallende inkomsten uit fondsenwerving. In het uiterste geval zou samengaan met een grotere partner overwogen kunnen worden.

6.4 Er is onvoldoende opbrengst uit procesverbetering

Het proces- verbetering en digitalisering project (ook wel het K2 project genoemd) is een van de middelen voor de verhoging van de kwaliteit, beheersbaarheid en productiviteit binnen de operatie. Dit project loopt in 2025 ten einde. De belangrijkste operationele processen van DS en TCS zijn hierin verder gedigitaliseerd en via workflow werkprocessen omsloten. De verwachte bijdrage op grond waarvan het project is gestart wordt behaald aan de hand van een uitrol over de afdelingen en zal in de pas moeten lopen met de groei in productie welke Matchis in de komende jaren wil bereiken.

Wanneer de uitrol en/of de verwachte te behalen winsten in negatieve zin uit de pas gaan lopen met de behaalde groei in productie, zal Matchis extra mensen in moeten zetten om de benodigde productie bij te kunnen houden. Kwaliteit in deze zien we als het structureel voorkomen van Muda ('verspilling van middelen') en niet kwaliteit als in 'een nog mooier product': de kwaliteit van de producten van Matchis is nog steeds hoogwaardig en deze zijn dus zeker niet in scope.

Daarnaast wordt in de komende jaren expliciet aandacht besteed aan het opzetten en het geven van invulling aan een integraal waardeketen model voor Matchis als basis voor keuzes voor verdere procesverbetering en innovatieprojecten. Hiermee wordt meer doelgerichtheid en doelmatigheid van procesveranderingen nagestreefd.

6.5 Productiviteit medewerkers suboptimaal ten gevolge van verzuim

Matchis had tot voor kort een relatief hoog langdurig ziekteverzuim. Dit verzuim heeft een grote impact gehad op onze productiviteit en kosten. Een nieuwe stijging van het verzuim kan op langere termijn een bedreiging vormen voor de productiviteit van Matchis, zeker als dit risico zich voordoet in combinatie met andere hierboven vermelde risico's. Het is dus van groot belang dat Matchis voldoende aandacht aan de vitaliteit van haar medewerkers besteedt en dat hoge werkdruk effectief wordt bestreden met enerzijds procesverbetering en anderzijds op peil houden van capaciteit, ook indien de uitgifte van producten daalt. Binnen HRM heeft het verzuim- en vitaliteitsbeleid veel aandacht gekregen en zal dit in komende jaren verder worden doorontwikkeld in maatregelen die zullen bijdragen aan het structureel verminderen van ziekteverzuim.

6.6 Onvoldoende afnamecapaciteit

Het is voor Matchis belangrijk om voldoende afnamecapaciteit te kunnen waarborgen. Hierbij moet een zekere buffercapaciteit worden aangehouden zodat bij onvoorziene omstandigheden als plotseling uitstel altijd een afname op korte termijn kan worden ingepland. Indien onze afnamecapaciteit hierin niet kan voorzien, zal de klantenbinding met transplantatiecentra afnemen en gaat Matchis gemeden worden als leverancier omdat zij onvoldoende kan leveren. De gevolgen daarvan liggen in het verlengde van de situatie als beschreven onder 6.2.

6.7 Afnemende donorbeschikbaarheid

De donorbeschikbaarheid neemt al geruime tijd af, maar Matchis scoort hiermee beter dan collega-registries. Afnemende donorbeschikbaarheid al dan niet in combinatie met de bovenvermelde risicofactoren leidt tot een lagere productuitgifte met de bovenvermelde gevolgen.

6.8 Financiële risico's

De financiële risico's binnen Matchis hangen samen met de eerdergenoemde punten. Die uiteindelijk leiden tot minder inkomsten bij gelijkblijvende stijgende kosten. Het is belangrijk om een goede visie te hebben voor de toekomst. Hierbij is het van belang om de huidige management stuurrapportage te verbeteren, zodat we trends snel kunnen signaleren en kunnen bijsturen indien nodig. De bedrijfsprocessen kunnen nog verder geoptimaliseerd worden, zodat we nog efficiënter omgaan met onze middelen. Verder zijn we erg afhankelijk van onze twee vaste afnamecentra: het LUMC en het Radboud UMC. Dat verzwakt onze onderhandelingspositie bij tariefbesprekingen.

6.9 Leveranciersafhankelijkheid

Matchis heeft als relatief kleine organisatie weinig onderhandelingsmacht bij grote leveranciers. Voorbeelden hiervan zijn de afnamecentra en de cloudleverancier (Sentia). Door afhankelijkheid van deze partijen kan Matchis moeilijk voor haar noodzakelijke voorwaarden afdwingen, zoals veilige en betaalbare processen (afnamecentra) of bescherming van gegevens (Sentia).

7 Bijlage 1: Markt- en omgevingsanalyse

7.1 Marktdefinitie

Passende stamcellen worden wereldwijd uitgewisseld. Ten behoeve hiervan is door onder meer prof. Dr. Jon van Rood een internationale donor databank opgezet, “Bone Marrow Donors Worldwide”, thans bekend als “Search & Match”, welke wordt beheerd door de World Marrow Donor Organisation (WMDA). Op dit moment zijn er 128 registries aangesloten op de [S&M databank](#) in 56 landen, welke in totaal 42,6 mln onverwante donoren bevat en ca. 800.000 navelstrengbloedeenheden (CBU’s)⁵. Door dit grote aanbod is de kans op een match met een donor of CBU voor patiënten met een Noordwest-Europese achtergrond zeer hoog, rond de 93%.

7.2 De behoefte van patiënten

Matchis ontleent haar bestaansrecht aan de behoefte aan stamcelproducten bij Nederlandse transplantatiecentra en de wereldwijde vraag naar stamcelproducten van onverwante Nederlandse donoren. Uit een studie van Niederweiser et al. in Bone Marrow Transplantation (2016; 51, 778–785) blijkt dat in 2012 wereldwijd ca. 68.000 transplantaties zijn gedaan, waarvan 36.220 autoloog (53%), 15.493 (23%) van familiedonoren en 16.433 (24%) van onverwante donoren. Een recentere publicatie in Bone Marrow Transplant (Passweg et al, 2020) meldt voor 2018 47,468 transplantaties in 50 landen, waarvan 41% allogeen. Uit deze publicatie blijkt ook een toename van het aantal haplo-identieke transplantaties, zij het relatief bescheiden in absolute zin (3,183 patiënten).

7.3 Het aanbod van donoren en CBU’s

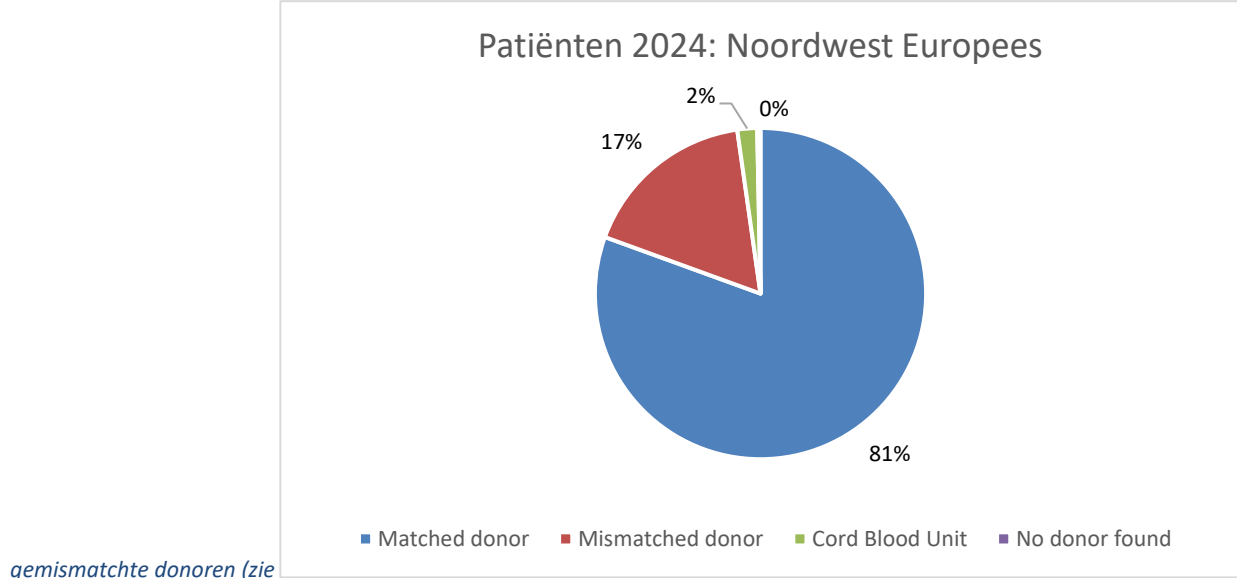
Het aanbod van onverwante stamceldonoren (zie: Figuur 2: Aantal onverwante donoren per land (gesorteerd) en participatie bevolking) blijft wereldwijd toenemen. Er zijn nu 8 landen met meer dan 1.000.000 donoren. Opmerkelijk is de vertegenwoordiging van Israël in deze groep. Israël heeft na Cyprus het hoogste percentage donoren per hoofd van de bevolking. Nederland scoort met 2,34% relatief hoog, namelijk op plaats 14 wereldwijd en plaats 7 in Europa, na Cyprus, Duitsland, Polen, het VK, Portugal en Luxemburg. Hierbij valt op dat Cyprus en Luxemburg slechts een kleine bijdrage leveren in absolute aantallen en dat Polen en het Verenigd Koninkrijk profiteren van investeringen van DKMS, hoewel het Verenigd Koninkrijk met Anthony Nolan net als Nederland wel één van eerste landen was met een reputatie op het gebied van stamceldonatie.

Wanneer de ontwikkeling van het donorbestand wordt gerelateerd aan het absolute aantal donoren dan valt op dat Matchis weliswaar nog steeds groeit, maar dat wij niet langer tot de snelst groeiende registries behoren. In Europa blijven wij achter bij onder meer Griekenland, Zweden en DKMS-VK, die allen een vergelijkbare of zelfs grotere basis hebben in termen van absolute aantallen.

Landen met een relatief hoge donordichtheid kunnen meestal ook meer dan gemiddeld in de eigen behoefte aan donoren voorzien. Het duidelijkst is dit in landen die een relatief homogene bevolking hebben: Zuid-Korea en Japan voorzien voor meer dan 95% in de eigen behoefte. Daarnaast voorzien steeds meer landen zichzelf voor meer dan 50% in de eigen donorbehoefte. Momenteel betreffen dit Rusland, Saudi-Arabië, India, Turkije, Roemenië, de VS, Duitsland, Polen, Israël, Portugal, Thailand en Australië. In dit opzicht is Nederland de afgelopen jaren gestabiliseerd op ca. 15%. De ranking van Nederland steekt in dit opzicht (zeer) ongunstig af bij andere landen. Deze ranking is ook sinds 2022 weer verslechterd. Hoewel donoraantallen in vergelijking met Duitsland en HLA homogeniteit hierbij zeker een rol spelen, evenals politieke druk om eigen donoren te gebruiken (Frankrijk), is deze toename toch opmerkelijk in het

⁵ Situatie per 31 december 2022

licht van het sterk gestegen aantal donoren en de hiermee samenhangende matchingskansen in Nederland, zeker voor 9/10

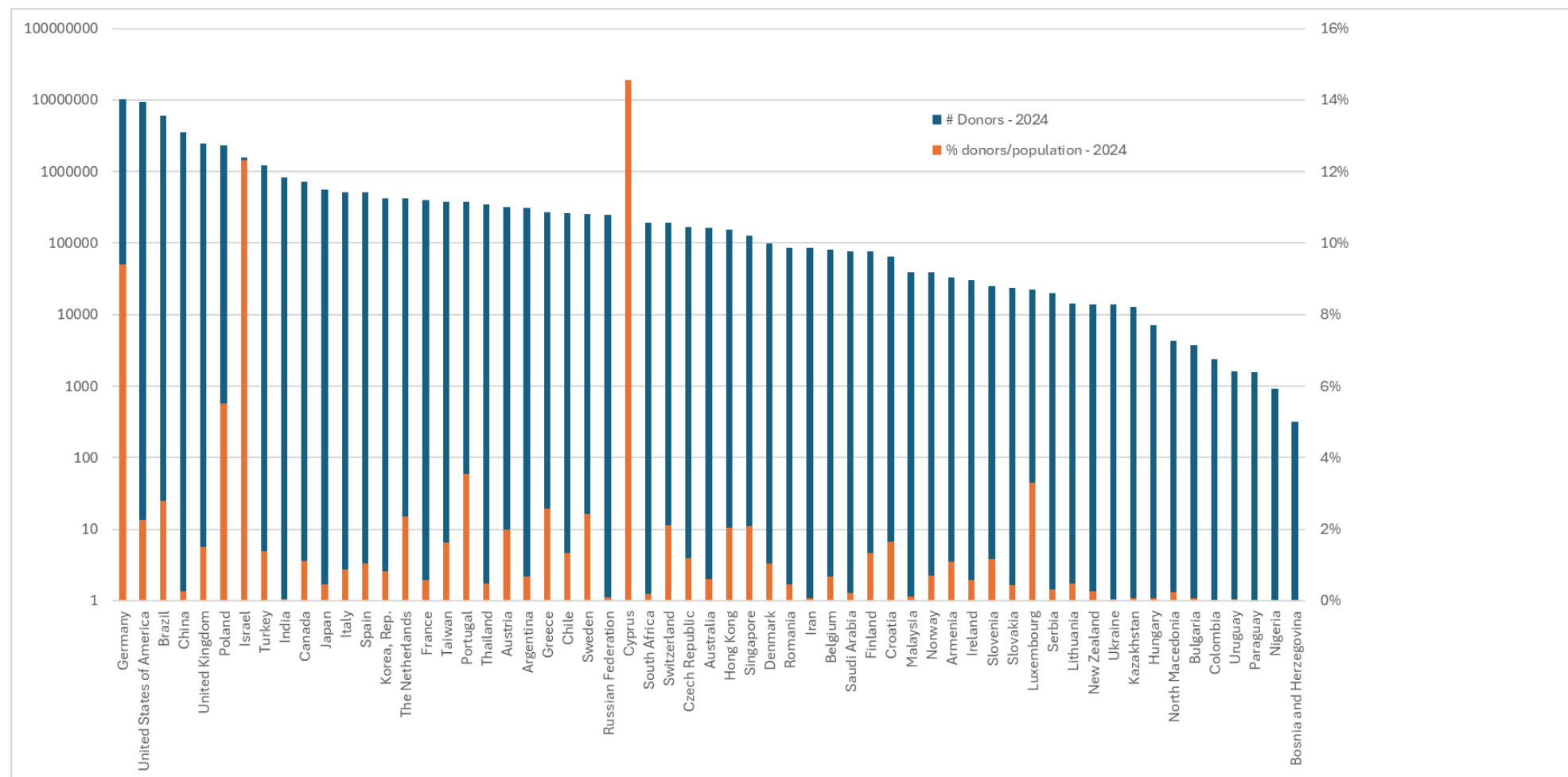


Figuur 13: Matchingskans voor patiënten van NW-Europese afkomst).

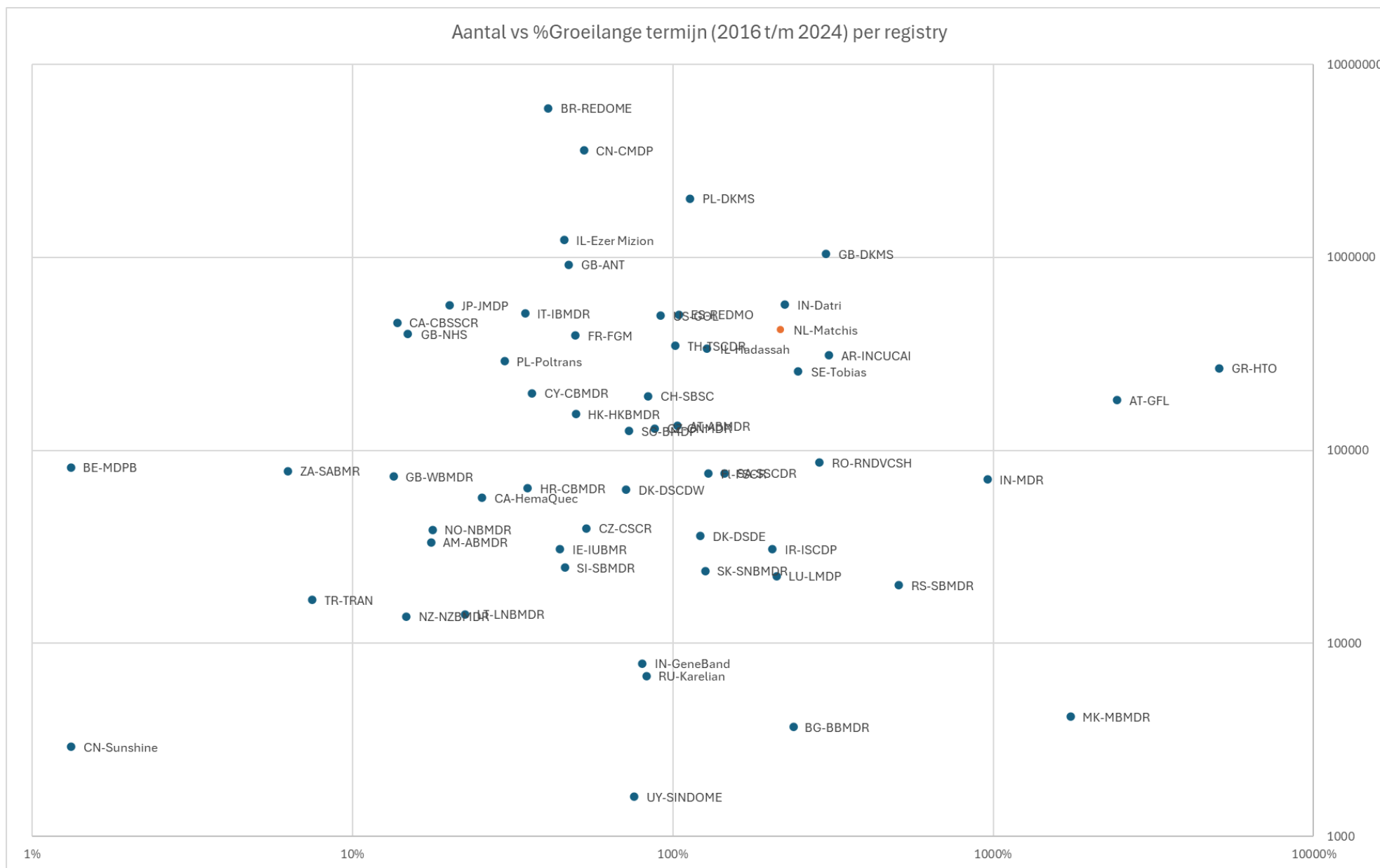
Matchis boekte eerder goede vooruitgang waar het gaat om het relatieve aantal afnames: ten opzichte van andere registries verbeterde onze positie van plaats 37 in 2016 naar plaats 15 in 2022. In 2024 is deze positie echter verslechterd naar plaats 20. In termen van het absoluut aantal donoren nemen wij nu de 19^e plaats in. Toch is de positie van Matchis in deze beter dan die van vergelijkbare registries en het wereldwijde gemiddelde (Zie Figuur 6: Afnamepercentage in vergelijking tot referentie registries en het wereldwijde gemiddelde).

Een belangrijke KPI voor Matchis is de donorbeschikbaarheid. Deze is sinds 2016 gedaald ondanks grootschalige werving. Echter in vergelijking met collega's doet Matchis het ook hier beter dan gemiddeld (Zie Figuur 7: Donorbeschikbaarheid in vergelijking met referentie registries en het wereldwijde gemiddelde). Wanneer we inzoomen op donorgerateerde redenen voor donorbeschikbaarheid valt op dat het niet in contact kunnen komen met de donor relatief belangrijker is dan persoonlijke redenen van de donor zelf. Hierbij valt dan op dat DKMS het op dit criterium beduidend beter doet dan Matchis en alle andere registries. Dit heeft wellicht te maken met betere registratiemethodes. Het lijkt dus voor de hand te liggen dat het verbeteren van deze KPI vooral wordt gezocht in deze richting, bijvoorbeeld door het koppelen van donorgegevens aan de GBA (met een lobby om dit voor dat doel te mogen doen).

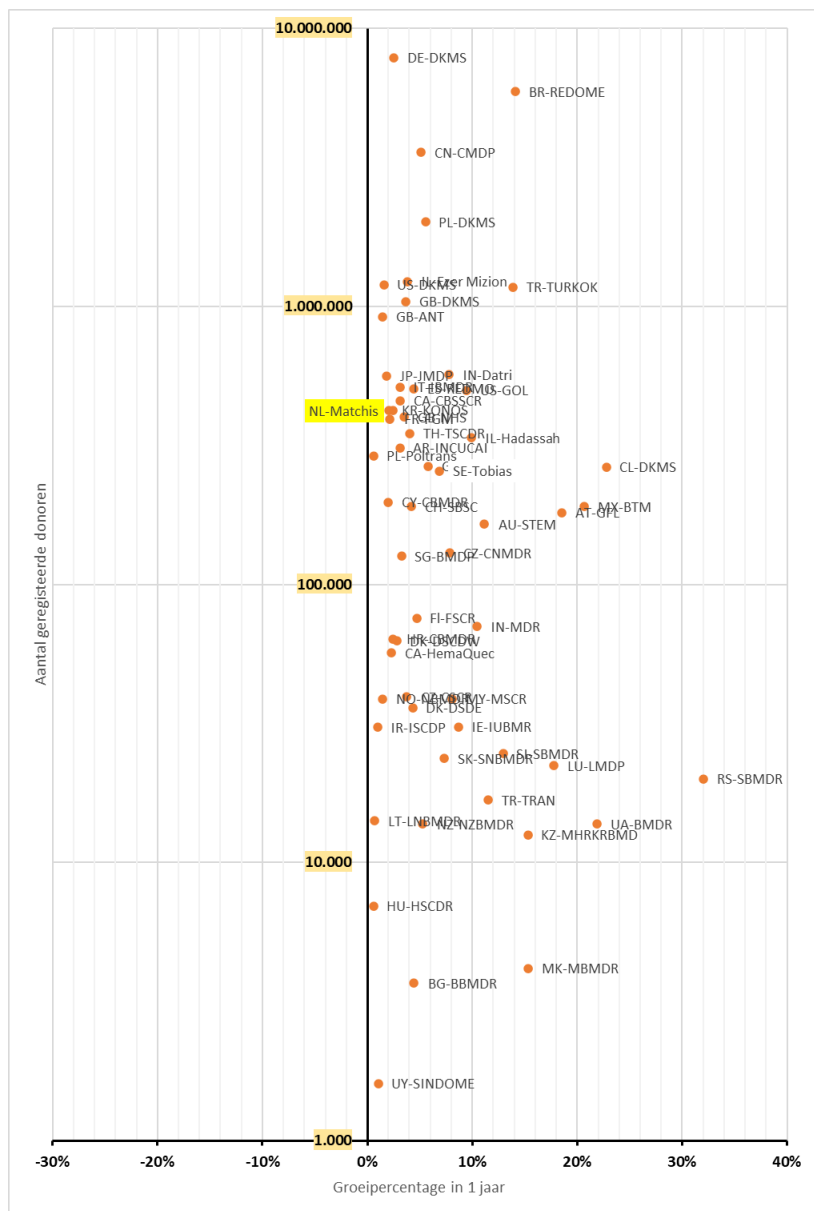
Een KPI waar Matchis opvallend laag scoort ten opzichte van andere registries in de conversie van CT naar afname/workup (zie Figuur 9: Conversie van CT's naar afnames 2019 versus 2024). In 2023 lag het wereldwijde gemiddelde van deze KPI op 3,8, terwijl Matchis hier een 5,2 scoort. Deze KPI laat zien dat TC's steeds vaker voor een andere dan een Matchis donor kiezen, nadat zij een CT monster hebben ontvangen.



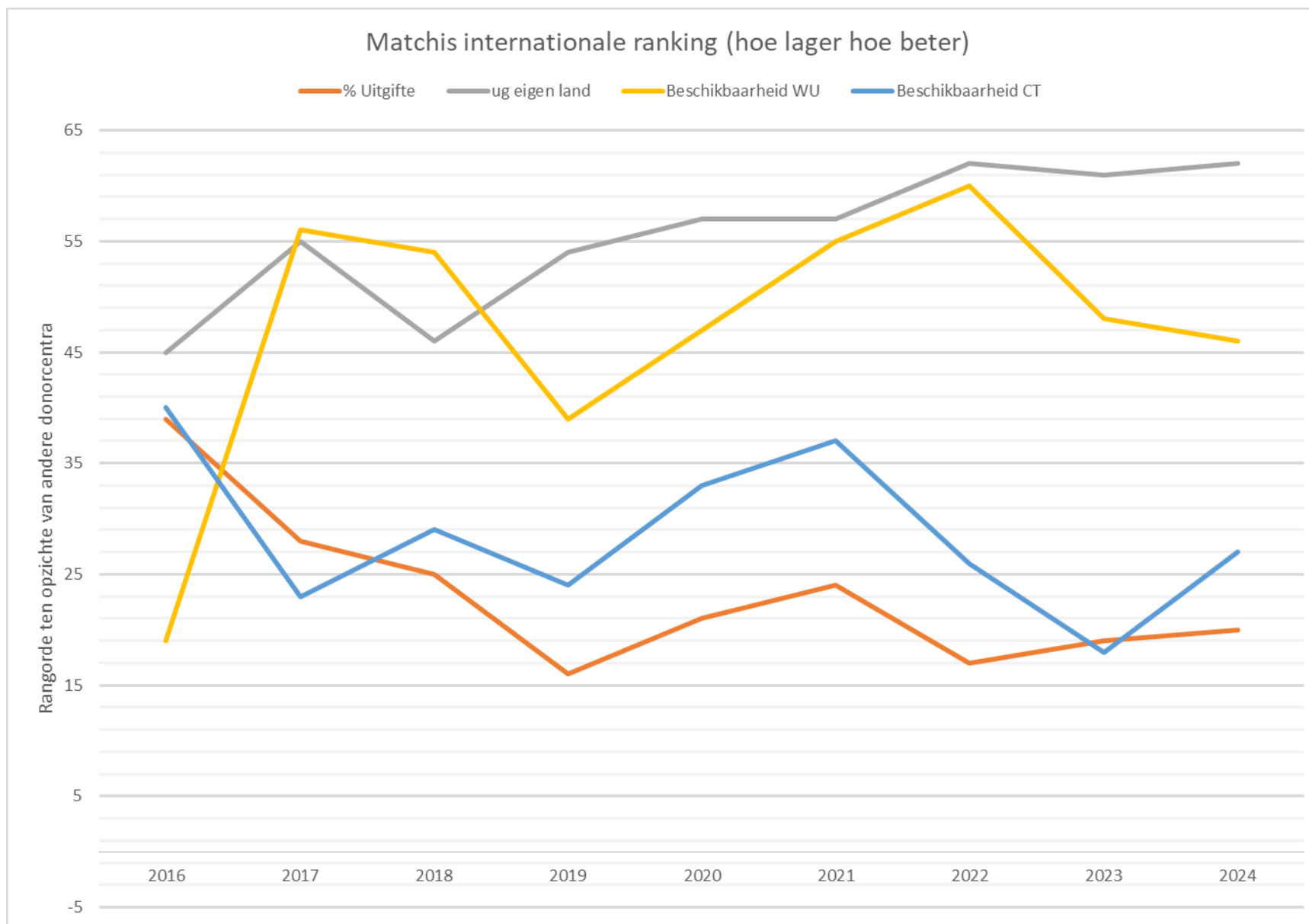
Figuur 2: Aantal onverwante donoren per land (gesorteerd) en participatie bevolking



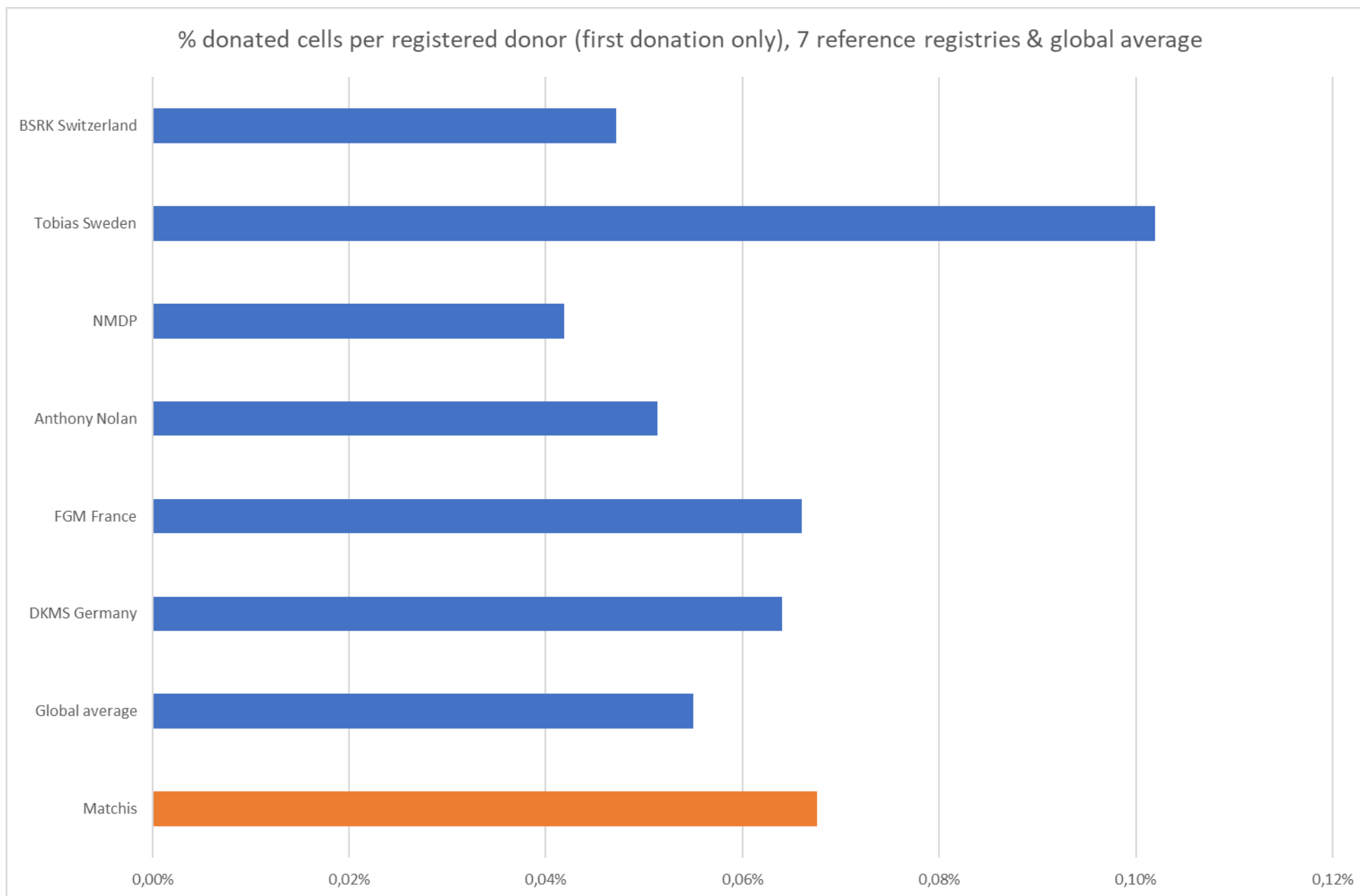
Figuur 3: Groei percentage donorbestand versus absolute aantallen geregistreerde donoren (lange termijn)



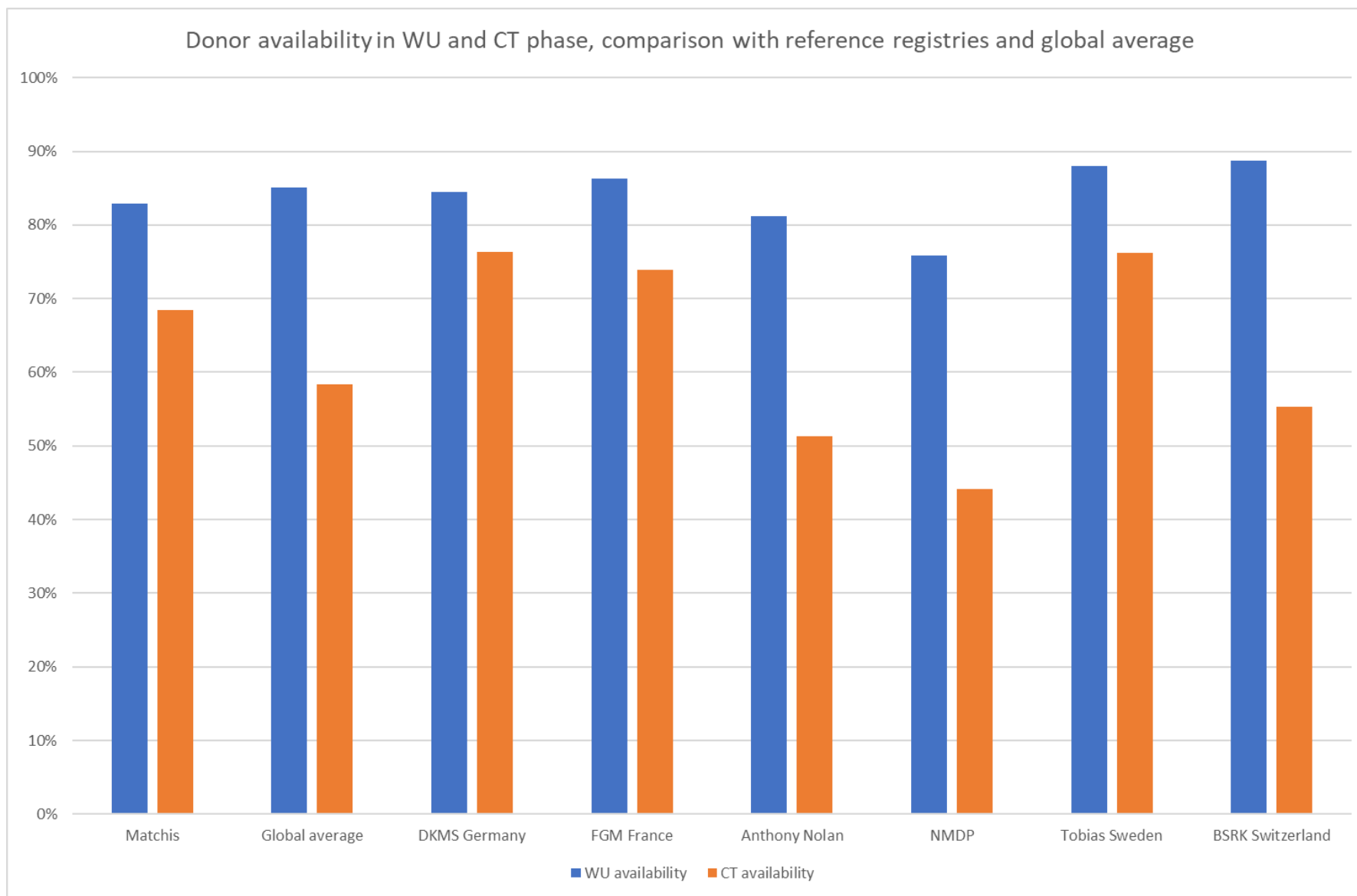
Figuur 4: Groei percentage donorbestand versus absolute aantallen geregisteerde donoren (korte termijn)



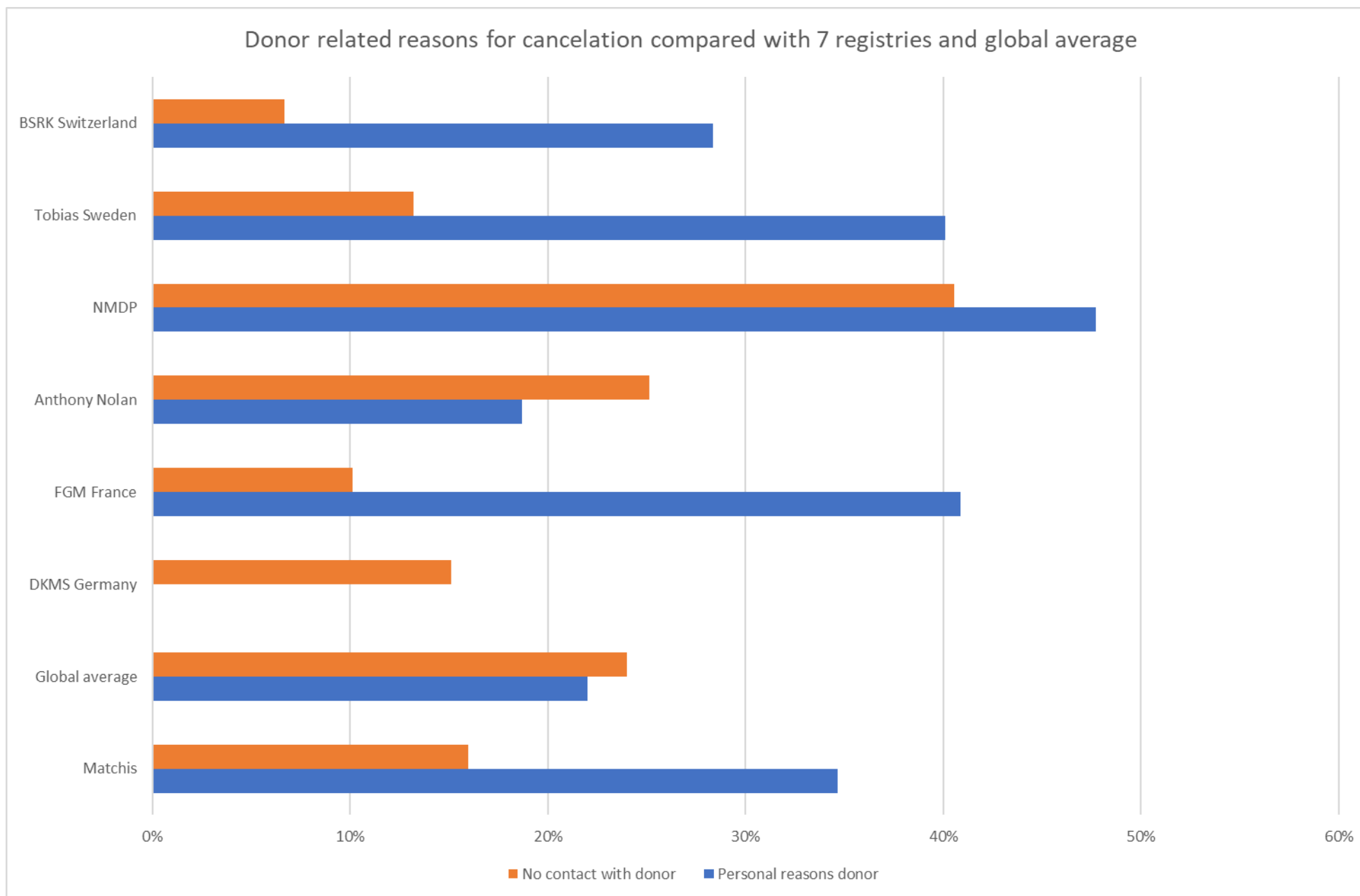
Figuur 5: Rangorde ten opzichte van 79 registries wereldwijd voor donorbeschikbaarheid en uitgifte van stamceltransplantaten



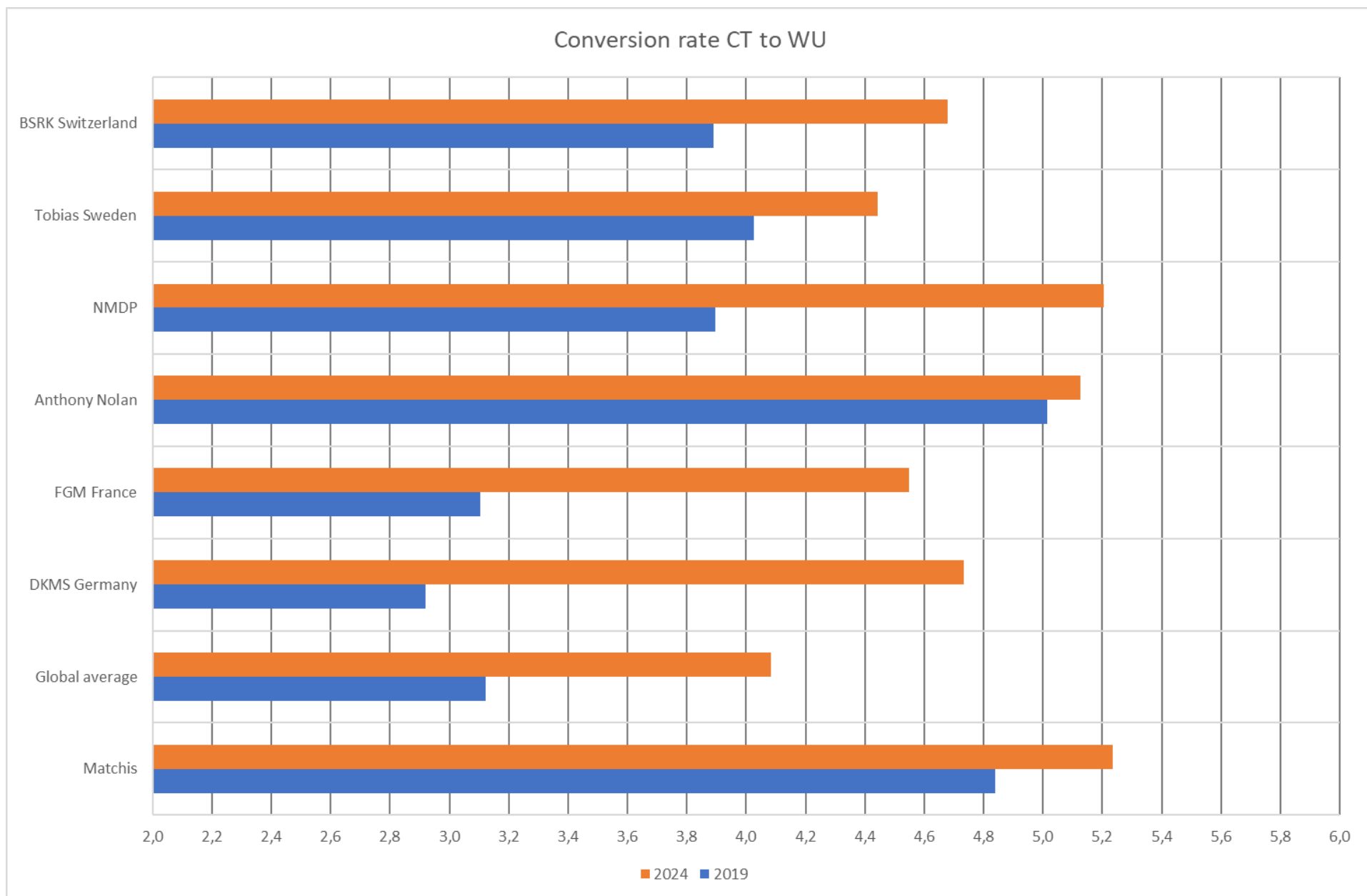
Figuur 6: Afnamepercentage in vergelijking tot referentie registries en het wereldwijde gemiddelde



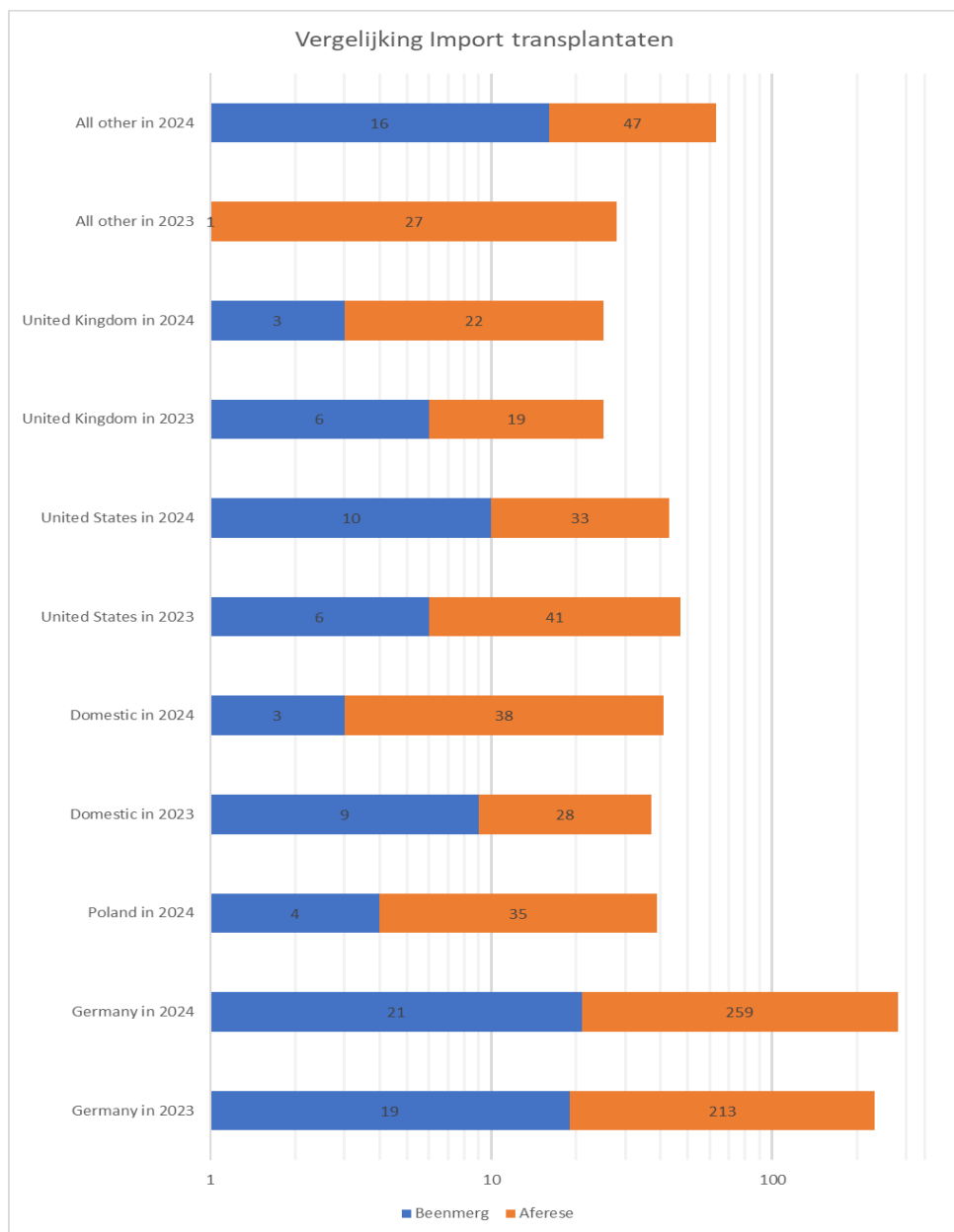
Figuur 7: Donorbeschikbaarheid in vergelijking met referentie registries en het wereldwijde gemiddelde



Figuur 8: Donorgerelateerde redenen voor annulering van de donatie in vergelijking met referentie registries en het wereldwijde gemiddelde

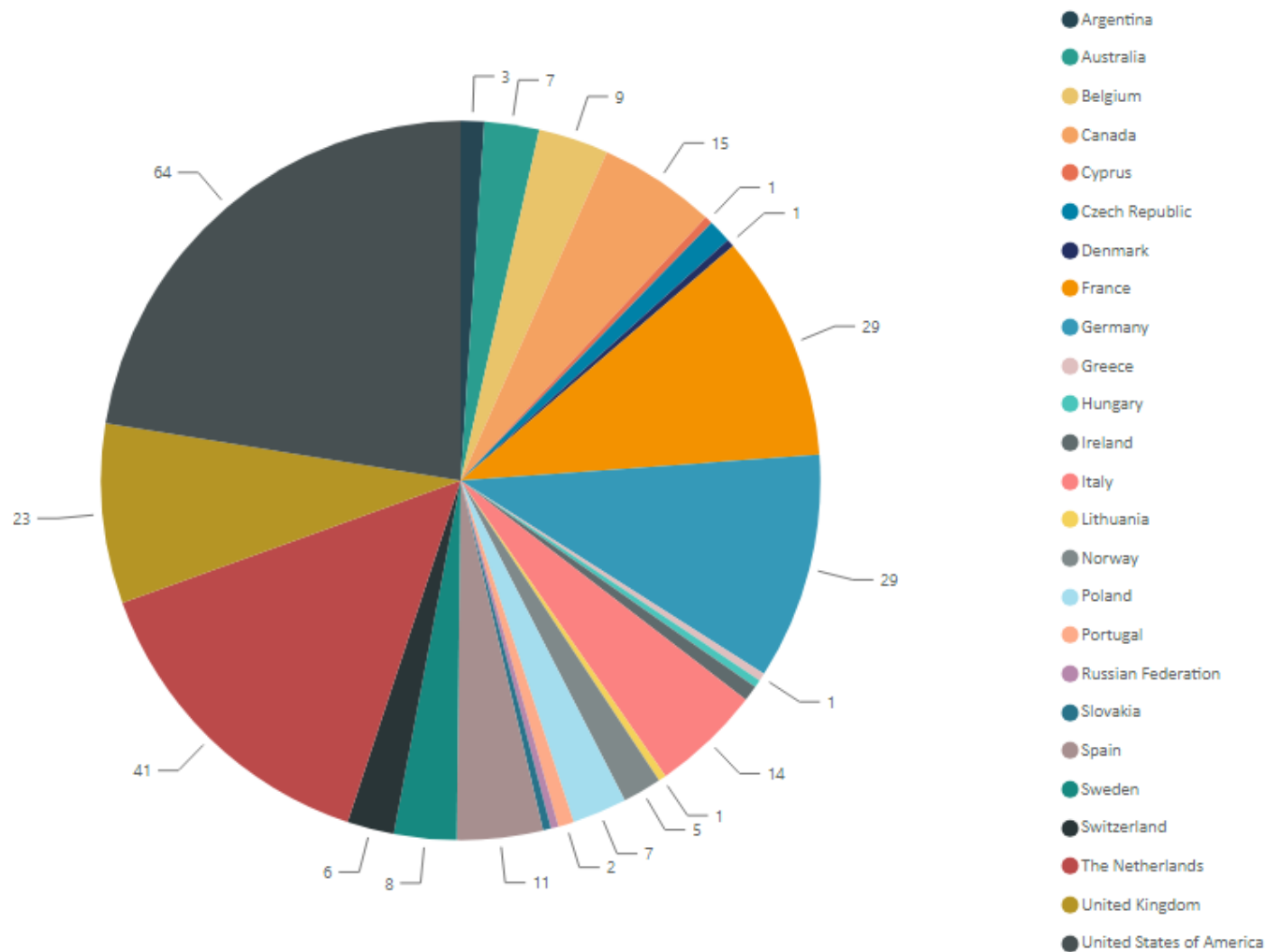


Figuur 9: Conversie van CT's naar afnames 2019 versus 2024

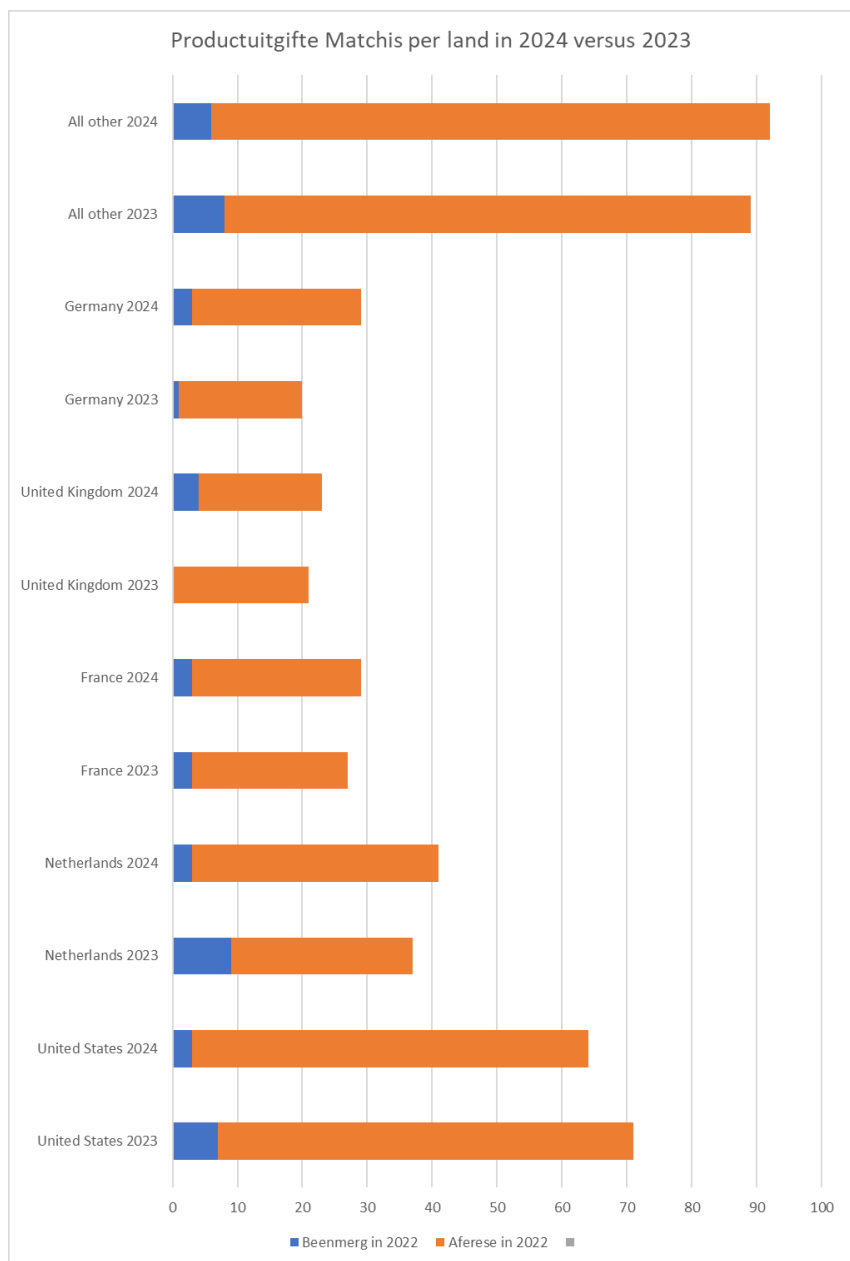


Figuur 100: Vergelijking import met voorgaand jaar

Productuitgifte (PBSC % Beenmerg) in 2024 naar bestemming



Figuur 11: Bestemming en aantal uitgegeven producten in 2024

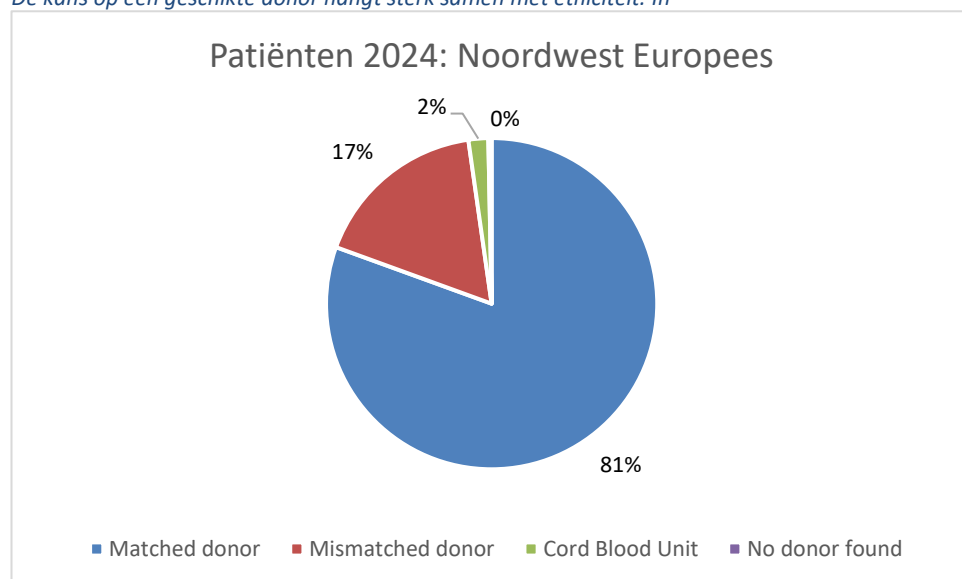


Figuur 12 vergelijking export producten met voorgaand jaar

Qua donoraantallen loopt Europa voorop met bijna 19 mln donoren t.o.v. ca. 10 mln in Amerika, waarbij Europa een aanmerkelijk snellere toename kent. Azië kent inmiddels ook een forse groei en benadert daarmee de positie van Noord-Amerika. In de andere continenten zijn de aantallen beduidend lager. Werving van stamceldonoren blijft dus grotendeels voorbehouden aan welvarende landen.

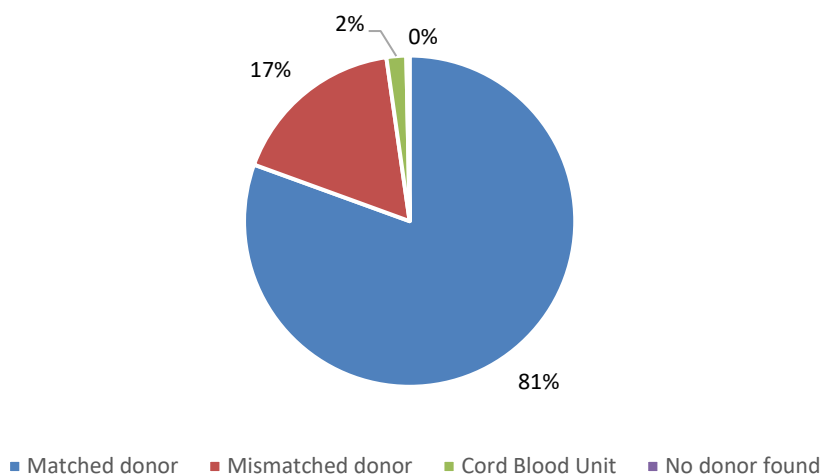
7.4 Matchingskansen

De kans op een geschikte donor hangt sterk samen met etniciteit. In



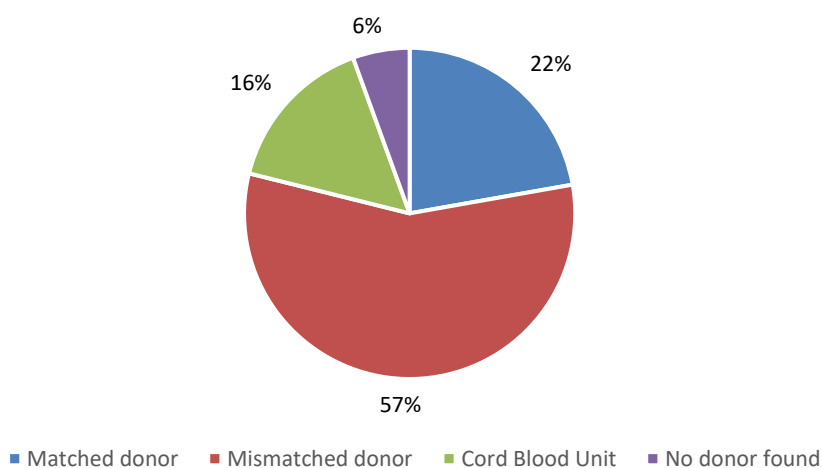
Figuur 13 en Figuur 14 staan de uitkomsten van de searches voor patiënten die bij ons zijn aangemeld voor een onverwante search. Voor Noordwest-Europese patiënten was de kans op het vinden van een geschikte onverwante stamcelbron in 2022 100%, voor niet-Noordwest-Europese patiënten was die kans 96%. Een kanttekening hierbij is dat het vermoeden bestaat dat sommige patiënten waarvoor de kansen op het vinden van een onverwante stamcelbron zeer laag is, niet bij Matchis worden aangemeld. Opmerkelijk is het verschil tussen NW-Europees en niet-NW-Europees in het percentage patiënten waarvoor een volledig gematchte stamcel donor te vinden is. Voor NW-Europese patiënten was dit 81% en voor niet-NW Europese patiënten maar 22%. De volledig gematchte onverwante stamcel donor wordt nog steeds gezien als de meest effectieve behandeling als er geen volledig gematchte verwante donor beschikbaar is. Dat betekent dat de niet-NW-Europese patiënt in Nederland een 59% lagere kans heeft op de meest optimale behandeling wanneer er geen volledig gematchte broer of zus beschikbaar is. In 2017 zijn de centra in Nederland uitgebreid gestart met het transplanteren met haplo identieke (half gematchte) familie donoren. Inmiddels is de haplo identieke transplantatie een gevestigde optie voor Nederlandse patiënten. Deze methode heeft bij verschillende klinieken voorrang gekregen op onvolledig gematchte onverwante donoren en/of navelstrengbloedeenheden, bij een kliniek soms zelfs op volledig gematchte onverwante donoren. Dit heeft ongetwijfeld een effect op het aantal searches dat bij ons wordt aangemeld, en zeer waarschijnlijk ook op de kansen in de figuren. Hierbij is de verwachting dat de searches die niet worden aangemeld door de TCs vaak wat lastigere searches zullen zijn. Als deze patiënten wel bij ons zouden zijn aangemeld dan zal het percentage volledig gematchte onverwante donor omlaaggaan ten opzichte van de andere stamcelbronnen en 'no donor found'. Een kanttekening bij de onderstaande percentages is dat deze door de lage aantallen relatief sterk fluctueren voor de niet-NW-Europese patiënten.

Patiënten 2024: Noordwest Europees



Figuur 13: Matchingskans voor patiënten van NW-Europese afkomst 2024

Patiënten 2024: Niet Noordwest Europees



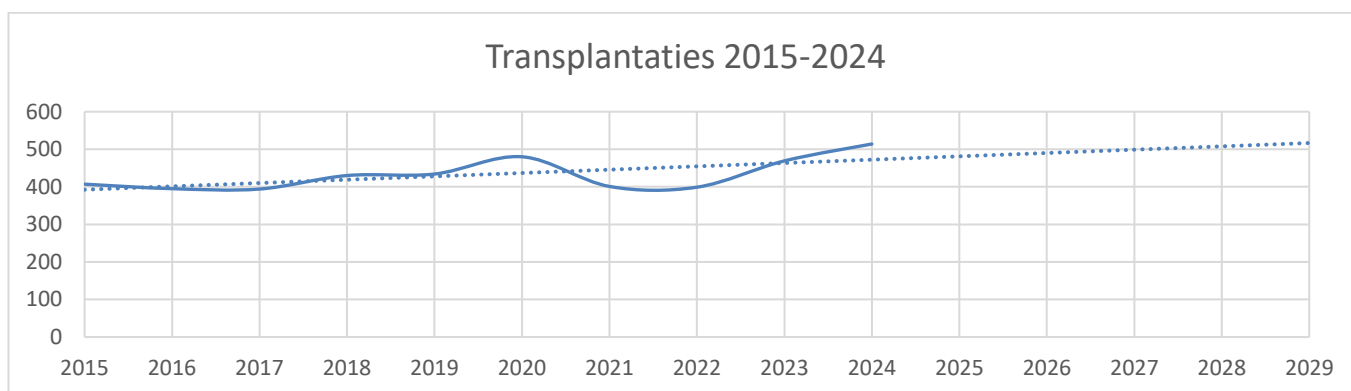
Figuur 14: matchingskans voor patiënten van niet NW-Europese afkomst 2024

7.5 De vraag naar stamceldonoren in Nederland

In Nederland is het aantal transplantaties met onverwante donoren en navelstrengbloedeenheden relatief stabiel met een meerjarige trend die in 2029 uitkomt op ongeveer 500 afnames:

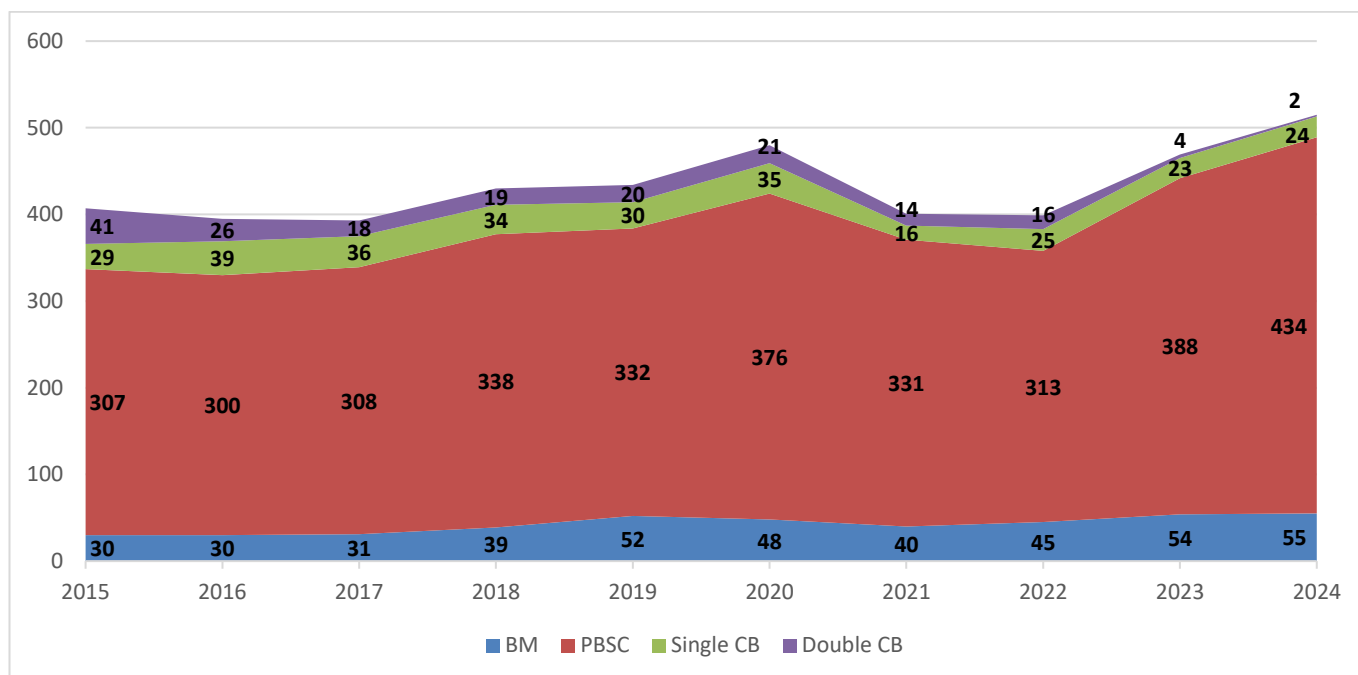
Transplantatie centrum	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Amsterdam UMC Locatie VUmc	55	39	36	61	51	76	60	59	83	87
UMCG Groningen	41	52	62	63	73	64	51	57	51	65
LUMC Leiden (volwassenen)	51	43	45	52	49	52	62	49	87	89
WAKZ Leiden (kinderen)	12	22	17	20	25	24	23	25	34	38
Maastricht UMC+	25	25	31	22	23	15	13	11	7	8
Radboudumc Nijmegen	43	36	46	38	48	49	46	42	31	59
Erasmus MC Rotterdam	68	63	63	76	81	90	73	68	85	86
UMCU Utrecht (volwassenen)	52	59	45	54	41	61	49	51	55	55
PMC/WKZ Utrecht (kinderen)	37	32	27	44	43	49	24	37	36	27
Totaal	407	395	394	430	434	480	401	399	469	514

Tabel 1: Aantal onverwante transplantaties in Nederlandse transplantatiecentra in de afgelopen 10 jaar



Figuur 15: Aantal onverwante stamceltransplantaties in Nederland

In de jaren 2021 en 2022 hebben we wat minder onverwante transplantaties gehad. Sindsdien lijkt de oude stijgende lijn weer te zijn herpakt en lijkt de oude trendlijn weer gevolgd te worden. De verhouding tussen de verschillende onverwante stamcelproducten is in de afgelopen jaren relatief ongewijzigd. Hiermee is er dus geen duidelijk effect van haplo-identieke transplantatie op de verdeling van producten. Vrijwel alle transplantatiecentra in Nederland blijven de voorkeur geven aan een 10/10 gematchte donor boven een haplo-identieke donor. Wel blijft het aantal CBU transplantaties langzaam afnemen.



Figuur 16: Aantal transplantaties per type stamcelproduct in Nederland in de afgelopen 10 jaar

Opvallend blijft dat in Nederland relatief vaak stamcellen via PBSC worden toegediend versus via beenmerg: in een verhouding van 90%/10% ten opzichte van ca. 70%/30% wereldwijd. Hierin lijkt zich geen verandering af te tekenen. Amerikaans onderzoek gepubliceerd in de JAMA Oncology (10.001/jamaoncol.2016.2520) toont echter aan dat na een beenmergtransplantatie patiënten een betere kwaliteit van leven, minder klachten van Graft versus Host Disease en een grotere kans op terugkeer naar werk rapporteerden. In een eerdere studie van Anasetti et al (N Engl J Med. 2012) werd na beenmergtransplantatie een hogere kans op graft failure, maar een lagere kans op Graft versus Host Disease bij een gelijke overall survival gerapporteerd. De onderzoekers van de laatste studie concluderen dat beenmerg de keuze van voorkeur is. Echter in die studie waren geen patiënten geïnccludeerd die met de Graft versus Host Disease profylaxe zijn behandeld die recent goede resultaten laat zien, zoals post transplantatie cyclofosfamide (wat veelal gebruikt wordt bij haplo-identiek transplanteren). Het zou kunnen dat bij dergelijke protocollen de kans op graft failure bij beenmerg niet op weegt tegen een lagere incidentie van Graft versus Host Disease. In 2024 maakte beenmerg ongeveer 11% uit van het totaal aantal transplantaties (55 vs 434 aferese producten).

7.6 Factoren die van invloed zijn op de vraag naar onverwante donoren in Nederland

De vraag naar onverwante stamcelldonoren wordt door verschillende factoren beïnvloed. Matchis heeft hierover begin 2018 een enquête gehouden onder transplantatiecentra en daarnaast heeft Matchis geparticipeerd in de totstandkoming van het consensus document “Aanbevelingen selectie gematchte onverwante donoren” (zie www.hovon.nl). Uit de enquête onder de Nederlandse TC's komt naar voren dat er geen eenduidig selectiebeleid is en dat verschillende centra andere prioriteringen hanteren voor de verschillende secundaire criteria. Op basis van de enquête en de wetenschappelijke literatuur zijn er wel een aantal factoren te onderscheiden die van belang zijn bij de keuze voor een donor.

Kwaliteitstypering

De kans op een goede HLA match is de belangrijkste factor voor het opvragen van een donor. Een goede kwaliteit van de HLA typering is dus essentieel. In het wereldwijde stamcelldonorbestand worden al sinds eind jaren 80 in de vorige eeuw stamcelldonoren geregistreerd. Inmiddels is echter de kwaliteit van de typering sterk verbeterd en

zijn de kosten van typeren sterk gedaald. Omdat het Nederlandse bestand vooral recentelijk sterk is gegroeid, is de kwaliteit van onze donortyperingen relatief beter dan gemiddeld.

Leeftijd van de donor

Na de HLA match wordt de leeftijd van de donor algemeen als een van de belangrijkste criteria beschouwd voor de selectie van een donor. Een EBMT studie van meer dan 1000 transplantaties (Sanz et al, Blood. 2024) laat zien dat in de PTCy setting die nu veel gebruikt wordt door TCs een 9/10 donor het niet slechter doet dan een 10/10. Wel wordt er een positief effect van een jongere donor (<30 jaar) op de outcome beschreven. Wanneer er dus een keuze mogelijk is uit meerdere donoren, is er een duidelijke voorkeur voor jongere donoren. In de afgelopen jaren heeft dit er toe geleid dat steeds meer Nederlandse TCs sneller voor een jongere donor kiezen, zelfs als deze uit een lagere matchingscategorie valt. Bijvoorbeeld een jonge 10/10 gaat dan voor een oude sibling en een jonge 9/10 gaat voor een oude 10/10. De verwachting bestaat dat deze trend zich wereldwijd doorzet. Ook zien we dat met de goede resultaten bij donoren met een of meer mismatches, stamceltransplantatie beschikbaar komt voor meer patiënten waarbij dit eerder als te riskant werd gezien. De verwachting is dat al het bovenstaande de totale vraag naar stamceltransplantatie zal toenemen, maar dat hierbij de focus nog meer komt te liggen op de jongste categorie donoren.

Dit is ook terug te zien in de karakteristieken van de donoren die worden aangevraagd bij Matchis. Donoren in de leeftijd van 18 tot 30 jaar worden procentueel meer gevraagd ten opzichte van hun registratiegraad. Bij oudere donoren is dit juist andersom. Dit betreft de donoren die zijn opgevraagd om een bloedmonster af te staan (confirmative typing) voordat ze daadwerkelijk doneren. De recente wervingsacties hebben geleid tot een significante verjonging van het Matchis donorbestand, nadat er aanvankelijk sprake was van veroudering. In 2022 had Matchis ca. 234.000 donoren onder de 35.

Het geslacht van de donor speelt met name een rol wanneer er sprake is van een mannelijke patiënt (Y-chromosoom bevat voor een vrouw lichaamsvreemde antigenen) en wanneer er sprake is van een keuze tussen een mannelijke donor of een vrouwelijke donor die zwanger is geweest. In dat geval is de vrouwelijke donor namelijk blootgesteld aan het HLA afkomstig van de vader, waardoor de kans op graft versus host ziekte na transplantatie groter is. Daarnaast zijn mannen doorgaans wat zwaarder dan vrouwen en is de celdosis in het product dus meestal wat groter, wat minder kans geeft op graft failure.

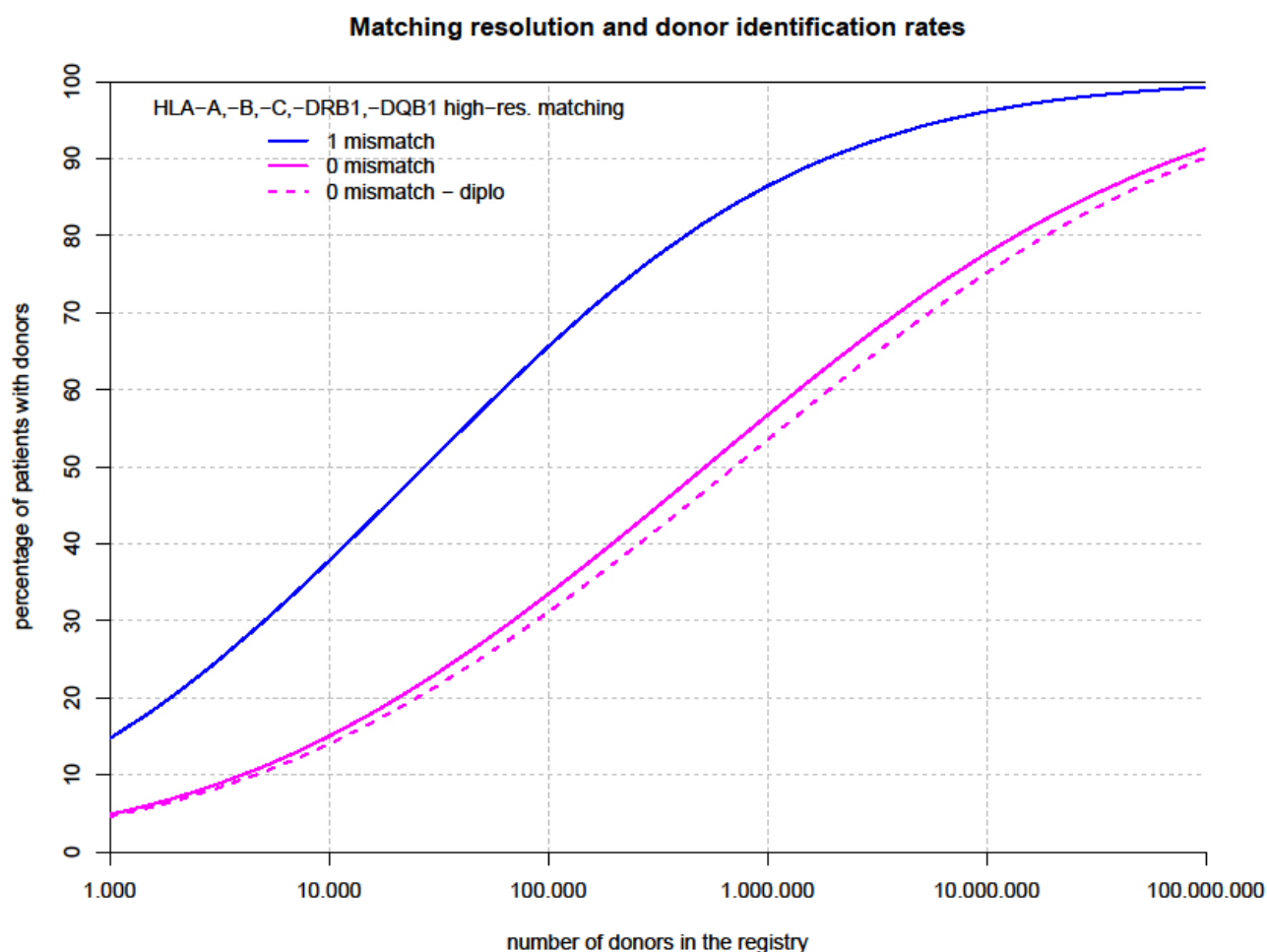
CMV status van de donor

De CMV status van de patiënt speelt ook een rol in de keuze van een donor. Wanneer een CMV positieve patiënt na een transplantatie sterk immuun gecompromitteerd is ten gevolge van de conditionering of de aanwezigheid van de maligniteit, bestaat het risico op re-activatie van het cytomegalovirus (CMV) door het ontbreken van een immuunrespons in het geval van een CMV negatieve donor. De afgelopen jaren heeft het gebruik van Letermovir het risico op complicaties ten gevolge van een CMV reactivatie rondom stamceltransplantatie sterk verminderd (Toya et al., Blood Adv. 2024). Ook laten de eerste grote registry studies waarbij hoofdzakelijk gebruik gemaakt wordt van post transplantatie cyclofosfamide geen significant effect van CMV matching zien (Sanz et al., Blood 2024). De verwachting is dat CMV als factor minder belangrijk gaat zijn in de toekomst. Wel is op dit moment Letermovir nog niet goedgekeurd voor gebruik bij kinderen, en wordt post transplantatie cyclofosfamide (nog) niet door elk transplantatiecentrum of voor elke indicatie gebruikt. Sinds eind 2017 wordt voor alle nieuw ingeschreven donoren van Matchis de CMV status bepaald. Dit is een kwaliteitsverbetering van ons donorbestand omdat op deze manier naast HLA, alle secundaire criteria die een rol spelen bij de selectie van de optimale donor beschikbaar zijn voor de transplantatie centra (leeftijd, geslacht, bloedgroep en CMV status) zodat men gericht de optimale donor kan opvragen.

Verwantschap tussen donor en patiënt

Matchis heeft met hulp van zusterorganisatie ZKRD (Duitsland) verwantschap onderzocht voor de Nederlandse bevolking aan de hand van het voorkomen van zogenaamde 'haplotype frequenties' in ons donorbestand. Hieruit

kan worden afgeleid welk percentage van de patiënten een match heeft met een donor uit ons eigen bestand. Uit dit onderzoek blijkt dat bij de huidige omvang van ons donorbestand de matchkans ca. 43% bedraagt.



Figuur 17: matchkans Nederlandse patiënt en Matchis donor op basis van haplo frequenties

Wanneer we naast de HLA match ook de andere criteria meenemen (leeftijd, CMV status, geslacht) dan bedraagt de matchkans circa 16-19%. Op dit moment wordt echter slechts zo'n 8%-10% van de Nederlandse patiënten met een Matchis donor getransplanteerd. Dit percentage lijkt steeds verder af te nemen en te leiden tot een verslechtering van onze relatie positie ten opzichte van andere registries (Zie Figuur 5: Rangorde ten opzichte van 79 registries wereldwijd voor donorbeschikbaarheid en uitgifte van stamceltransplantaten).

Naast een grote kans op een HLA match lijkt verwantschap ook op een andere manier invloed op de overleving na een stamceltransplantatie te hebben. Uit een retrospectieve analyse van een groot aantal Duitse transplantaties (Furst et al., Blood, 2013 122:3220-3229) komt naar voren dat de overleving van patiënten die waren getransplanteerd met een lokale 10/10 (Duitse) donor, het beter deden dan patiënten die waren getransplanteerd met een 10/10 donor van elders. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de overeenkomst op loci anders dan HLA beter is wanneer de donor uit dezelfde regio komt dan wanneer deze een heel andere immunogenetische achtergrond heeft. Ook Petersdorf et al (PLoS Med 2007;4(1)) hebben al eerder laten zien dat matching buiten de HLA regio op chromosoom 6, een positief effect heeft op transplantaat overleving. Verwantschap tussen patiënt en donor is dus een belangrijk argument om in te (blijven) zetten op groei van het Nederlandse stamceldonorbestand.

Donorbeschikbaarheid

Met de toename van het donorbestand neemt de beschikbaarheid van donoren af. Dit is een trend die bij alle grotere donorregistries aanwezig is en die verband houdt met de wijze van werving, leeftijd en motivatie van de donor. Toch doet Matchis het op dit vlak niet slecht ten opzichte van collega registries (Zie Figuur 7: Donorbeschikbaarheid in vergelijking met referentie registries en het wereldwijde gemiddelde). De beschikbaarheid van donoren voor Nederlandse TC's hangt waarschijnlijk samen met het grotere aanbod van Duitse donoren, gezien de verwantschap en grotere keuze. Ook worden bij Matchis mogelijk strengere keuringscriteria gehanteerd.

Service van het donorcentrum

Het 'window' waarbinnen een patiënt getransplanteerd kan worden is beperkt en het is dus voor een de patiënt van belang dat het donorcentrum snel aan de vraag kan voldoen. In eerste instantie wordt dan een monster opgevraagd om een hoge resolutie HLA typering uit te voeren uit bloed en die te vergelijken met de typering van de patiënt, de zogenaamde 'confirmatory typing' (CT). Een adequate respons verhoogt de kans dat een donor wordt geselecteerd en Matchis heeft wat dit betreft een goede track record.

Service van het afnamecentrum

Deze adequate respons is evenzeer van groot belang voor het afnamecentrum. Capaciteit bij de afname centra speelt een rol, naast aferesecapaciteit (nodig voor PBSC afnames) vooral ook capaciteitsgebrek bij operatiefaciliteiten (nodig voor beenmergaspiraties) ten gevolge van een gebrek aan gekwalificeerd personeel. In 2023 hebben we voor beenmergafnames bij Matchis een samenwerking opgezet met Kliniek Rijk van Nijmegen. Dit verhoogt de capaciteit voor beenmergafnames significant voor het afnamecentrum in Nijmegen.

Indicatieverschuiving

Haplo-identieke transplantatie heeft zich de afgelopen jaren gevestigd als optie voor stamceltransplantatie in Nederland. Deze vorm van transplantatie heeft voor een deel de transplantaties met navelstrengbloedeenheden vervangen. Op dit moment lijkt weer sprake te zijn van een afnemende trend, gezien het feit dat Haplo donoren vaak al op leeftijd zijn ten opzichte van goed gematchte jonge stamceldonoren. Daarnaast spelen ook nieuwe medicatie en celtherapie (zogenaamde "CAR-T" en andere genetisch gemodificeerde witte bloedcellen met een anti-tumor effect) een rol. Desalniettemin verwachten behandelaars hiervan binnen de komende tien jaar geen majeure effecten op de vraag naar stamceldonoren. Denkbaar is zelfs dat het aantal patiënten dat in remissie kan worden gebracht en daardoor in aanmerking komt voor een curatieve stamceltransplantatie, juist toeneemt. De verdere opbouw en voortdurende verjonging van het stamceldonorregister blijft dus noodzakelijk.

8 Bijlage 2: Organisatie analyse

8.1 Stichting Matchis

De operationele entiteit (“Stichting Matchis”) is ontstaan door de juridische fusie van Stichting SEN en Stichting ED. De stichting heeft een Raad-van-Toezicht-model.

De directeur-bestuurder is sinds 1 juni 2016: Jaap Dijkman, arts MBA

De Raad van Toezicht bestaat uit de volgende leden:

Ronald Schmidt (Voorzitter)

Katrin Brand

Robert van Wijk

Iet van Albada

Fred Falkenburg

De operationele activiteiten vinden op de twee locaties -Leiden en Nijmegen- plaats. De locatie Leiden is de hoofdvestiging, hier zijn zo’n 65 medewerkers werkzaam. Bij de locatie Nijmegen zijn momenteel 14 medewerkers werkzaam. Op piekmomenten worden de locaties versterkt met vrijwilligers en tijdelijke krachten.

8.2 Organisatie en Management

Het management van de operationele stichting bestaat uit de Directeur-Bestuurder, die samen met de Medisch Directeur/VP⁶, de Manager Business Support Services en de Manager Donor Relations & Communication het managementteam vormt (MT).

Het MT bestaat uit de volgende leden:

Jaap Dijkman (Voorzitter)

Mirjam Fechter (Medisch Directeur, VP & Manager Professional Services)

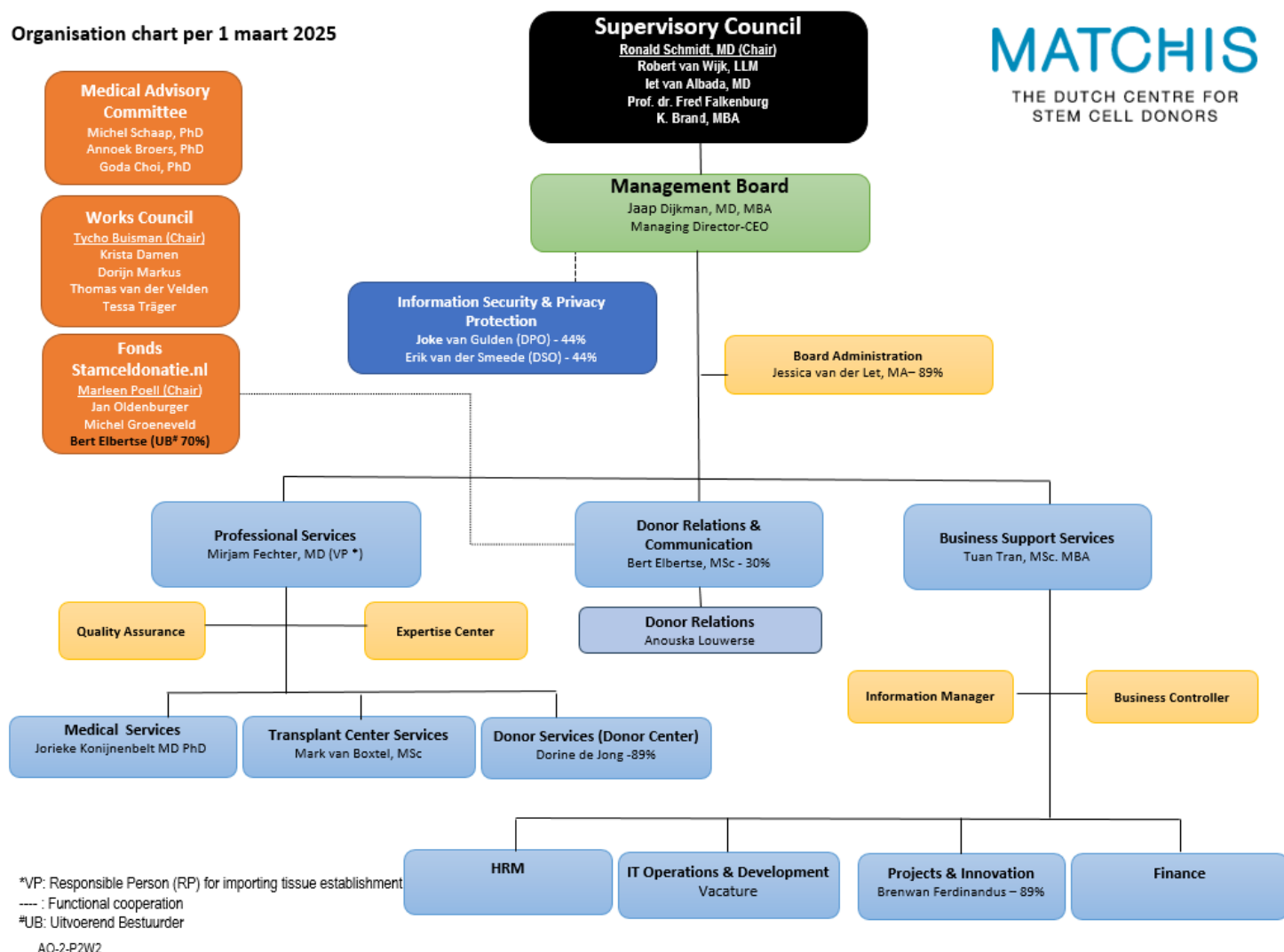
Bert Elbertse (Manager Donor Relations & Communication)

Tuan Tran (Manager Business Support Services)

⁶ VP = de persoon die er binnen de organisatie voor verantwoordelijk is dat i) de minister van VWS de informatie ontvangt die nodig is voor de afgifte van de erkenning als weefselinstelling, en ii) dat overeenkomstig het Eisenbesluit lichaamsmateriaal 2006). Deze persoon moet in elk geval: a. houder zijn van een diploma, certificaat of ander bewijsstuk van afsluiting van een universitaire opleiding op het gebied van geneeskunde of biologie, of van een opleiding die door de Minister van VWS als gelijkwaardig wordt erkend; en b. twee jaar praktijkervaring hebben op de relevante gebieden.

De organisatiestructuur is als volgt:

Organisation chart per 1 maart 2025



Figuur 18: Functioneel organisatieschema

Donor Services (DS), Transplant Center Services (TCS) en Medical Services

De voorheen verschillende afdelingen DS, TCS en MS zijn in 2021 samengevoegd tot één team om te kunnen profiteren van dwarsverbanden. Deze afdeling wordt aangestuurd door de Medisch Directeur, Mirjam Fechter. De afdeling DS is verantwoordelijk voor het afhandelen van aanvragen van transplantatiecentra voor de donor die als zodanig is ingeschreven in onze Registry. Matchis is verantwoordelijk voor het hele traject van donatie van de search tot en met de follow-up van de donor waarbij stamcelafnames worden uitbesteed aan het Radboud UMC en het Leids Universitair Medisch centrum. Hiervoor zijn in 2018 overeenkomsten afgesloten. De afdeling TCS is verantwoordelijk voor het vinden van geschikte stamceldonoren voor patiënten die zijn opgenomen in een Nederlands transplantatiecentrum. TCS draagt de zorg voor het gehele search proces van aanmelding patiënt tot de uiteindelijke stamceltransplantatie. Het werk voor TCS is locatie-onafhankelijk. De kwaliteit van handelingen en processen is geborgd met accreditatie door de WMDA. Tevens is Matchis geregistreerd als zorginstelling bij IGJ en moet zij als zodanig voldoen aan de Wkkgz. Daarnaast heeft Matchis een

erkenning als weefselinstelling. In 2018 is medische beroepsaansprakelijkheid uitgebreid gedekt, ook voor aanspraken uit de VS en Canada.

Donor Relations & Communications (DRC)

De afdeling DRC is verantwoordelijk voor de werving registratie van stamceldonoren, en voorlichting aan het publiek. Onder de activiteiten van deze afdeling vallen naast werving ook relatiebeheer en de inkooprelatie met leveranciers van wervingscampagnes, handling en typering van donoren. Tevens valt het beheer en de ontwikkeling van fondsenwerving (via het Matchis Fonds Stamceldonatie) onder de verantwoordelijkheid van DRC.

Expertisecentrum

Het expertisecentrum is verantwoordelijk voor onze relatie met de HLA-laboratoria en medeverantwoordelijk voor de ontwikkeling en coördinatie van het HLA-matchingsbeleid in Nederland. Hiertoe is op dit moment een medisch immunoloog aan Matchis verbonden: Eric Spierings. Het expertisecentrum adviseert TCS over professioneel-inhoudelijke zaken die het beleid op zijn/haar afdeling betreffen. Tevens is het expertisecentrum verantwoordelijk voor het opzetten en uitvoeren van wetenschappelijk onderzoek op het gebied van stamceltransplantatie en donoraspecten.

Verantwoordelijk Persoon (Medisch Directeur)

De Verantwoordelijk Persoon (VP), tevens Medisch Directeur, is eindverantwoordelijk voor het professioneel handelen van Matchis. Dit omvat het voldoen aan de wettelijke vereisten van de Wet veiligheid en kwaliteit lichaamsmateriaal (Wvkl) -in het kader waarvan Matchis is erkend als weefselinstelling en de Wet kwaliteit, klachten en geschillen zorg (Wkkgz). Deze verantwoordelijkheid strekt zich tevens uit naar het voldoen aan alle voor het professioneel handelen vereiste kwaliteitsvereisten, waaronder de WMDA accreditatie. Eindverantwoordelijkheid voor het voldoen aan de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) ligt bij de Directeur-Bestuurder.

Quality Assurance (QA)

De afdeling QA is verantwoordelijk voor het kwaliteitsbeleid binnen Matchis. De afdeling QA ressorteert onder de Medisch Directeur/VP.

Information Security & Privacy protection (ISP)

In 2017 is de verantwoordelijkheid van de afdeling QA uitgebreid naar data beveiliging en privacybescherming in het kader van de AVG. In 2018 is Joke van Gulden benoemd als Functionaris Gegevensbescherming (FG). Deze functionaris rapporteert aan de bestuurder en heeft een beschermde status, conform de wettelijke regeling die hiervoor bestaat. Hieraan is Erik van der Smeede in 2021 toegevoegd als Data Security Officer (DSO), verantwoordelijk voor (technisch inhoudelijke) data beveiliging en de NEN-7510/ISO 27001 certificering die in 2021 is behaald. Aanspreekpunt en vertegenwoordiging van het ISP team is Tuan Tran.

Technologie & Innovatie (T&I)

De afdeling T&I is verantwoordelijk voor technisch beheer en ontwikkeling van systemen binnen Matchis. Deze is in 2025 opgesplitst in een team IT beheer & ontwikkeling en een team Projecten & Innovatie. Matchis heeft bijna haar gehele IT omgeving naar de cloud gebracht en maakt daarbij gebruik van Microsoft Office365® en Azure® omgeving, naast de direct gecontracteerde cloud diensten van Exact, Salesforce, Locket, Daywize, Basecone, Visionplanner en Zorg van de Zaak die direct ontsloten kunnen worden of via de O365 omgeving. Daarnaast wordt gebruik gemaakt van de diensten van EST Digital internetbureau voor het ontwikkelen, hosten en beheren van de publieke website en portalen. De 2e en 3e lijns ondersteuning van de O365 en Azure® omgeving wordt verzorgd door externe dienstverlener Sentia.

Finance

Het team Finance is binnen Matchis verantwoordelijk voor de boekhouding, salarisadministratie, beheersing van financiële processen. Dit team was voorheen bekend als afdeling Bedrijfsvoering en is in 2022 ondergebracht binnen de nieuwe afdeling “Business Support Services” onder leiding van Tuan Tran. Het team speelt een grote rol bij de optimale verwerving van financiële middelen en is verantwoordelijk voor het beheer van financiële middelen (liquiditeiten- en werkkapitaalbeheer als gevolg van betalen crediteuren en inning gelden van debiteuren). Enerzijds om de continuïteit van Matchis te garanderen en anderzijds om de verdere ontwikkeling van de organisatie mogelijk te maken. Tevens verricht de afdeling voorbereidende werkzaamheden voor de Controller. Daarmee ondersteunt de afdeling de Business Controller in het verstrekken van betrouwbare financiële informatie, welke benodigd is voor sturing en besluitvorming binnen Matchis.

Human Resource Management (HRM)

HRM is verantwoordelijk voor het actualiseren en ontwikkelen van personeelsbeleid voor Matchis in samenwerking en afstemming met de bestuurder en het managementteam. De overige personeel gerelateerde producten in de portefeuille van HRM zijn o.a. recruitment, werving & selectie, verzuim- en casemanagement, beheer functiehuis, opleiding en (talent)ontwikkeling, dossierbeheer, begeleiding van medewerkers en management. Tevens zorgt HRM ervoor dat, na afstemming met de bestuurder, de OR wordt ingeschakeld voor de onderwerpen waar de bestuurder de OR om advies wil vragen.

Board Administration

De Board Administration is per 1 mei 2024 ontstaan uit een samenvoeging van de management assistente en de officemanager (hiervoor facilitair medewerker). Dit kleine team wordt aangestuurd door de Bestuurssecretaris. Met deze bundeling wordt meer synergie, overlapping van werkzaamheden en onderlinge back-up van de betrokken parttime medewerkers nagestreefd. Belangrijkste werkgebieden zijn het leveren van adequate ondersteuning aan RvT, bestuurder en het MT, het verzorgen en ondersteunen van de officemanagement en facilitaire zaken waaronder aanspreekpunt voor gebouwbeheer en BHV.

8.3 Actuele stand van zaken met betrekking tot het stamcel donorbestand

Zoals al eerder gemeld is het donorbestand vanaf 2015 in Nederland exceptioneel gestegen. Vooral 2018 vormde wat de aanwas betreft een hoogtepunt met een toename van bijna 90.000 nieuwe donoren. Echter, al halverwege 2018 vlakke de aanwas af om vooralsnog niet meer op het niveau van de periode wat betreft groei 2015-half 2018 terug te komen. In de periode tussen 2019 en 2024 is de aanwas van nieuwe donoren gestagneerd tussen de 10.000 en 19.000 nieuwe aanmeldingen per jaar. Hiervoor zijn enkele verklaringen: door de grote ook publicitaire aandacht en de daaruit voortkomende aanwas lijkt inmiddels het overgrote deel van de meest gemotiveerde doelgroep geworven. Daar komt bij dat sinds 2019 donoren ouder dan 35 jaar een vergoeding van 35 euro wordt gevraagd. Dit heeft de toename van donoren in deze leeftijdscategorie met 95% doen afnemen. Een leeftijdscategorie die voor ongeveer de helft van de aanwas in de jaren daarvoor zorgde. Positief gevolg daarvan is wel dat de nieuwe aanwas zich nu bijna geheel voltrekt binnen de jongere doelgroepen. Daarbinnen blijft de aanwas van mannen duidelijk achter. Dit is echter ook het geval bij andere registries en Matchis scoort daarbij relatief niet slechter dan andere registries.

Demografie donorbestand	31-jul-25	31-jul-24	%var	1-aug-23	%var
Resultaat werving					
Toegevoegd <=25 jr	3.226	5.761	-44%	6.704	-52%
% 25- vs totaal toegevoegd	43%	37%	14%	44%	-4%
Toegevoegd <=35 jr	6.736	13.250	-49%	13.917	-52%
% 35- vs totaal toegevoegd	89%	86%	4%	92%	-4%
Totaal donoren toegevoegd	7.586	15.493	-51%	15.079	-50%
Donoren uitgeschreven	4.040	3.278	23%	1.942	108%
Status registratie					
Geregistreerd <=25 jr	46.842	64.051	-27%	68.772	-32%
% / totaal <= 25 jr	11%	16%		18%	
Geregistreerd <=35 jr	225.987	235.263	-4%	224.354	1%
% / totaal <= 35 jr	55%	58%		59%	
Donoren geregistreerd	413.684	404.345	2%	381.575	8%
Donoren met CMV typering	225.784	212.420	6%	186.250	21%
% / totaal met CMV	55%	53%		49%	

Tabel 2: Ontwikkeling stamceldonorbestand t/m 31-7-2025

8.4 Fondsenwerving

Voor de fondsenwerving was 2024 een hoogtepunt met inkomsten van ruim 800.000 euro. Sinds 2022 is de fondsenwerving geheel ondergebracht bij de zelfstandige stichting Matchis Fonds Stamceldonatie en wordt op een andere manier verder vormgegeven.

8.5 Actuele productie Donor Services en Transplant Center Services

In 2025 is weer een toename te zien in de uitgifte van stamceltransplantaten ten opzichte van het vorige jaar. Tegelijkertijd zien we dat er een toename is van het aantal aanvragen dat op de aangevraagde datum gepland kan worden. Matchis onderzoekt hoe de afnamecapaciteit het best benut kan worden en welke rol donorbeschikbaarheid speelt bij het halen van de aangevraagde datum. Er loopt een organisatiebreed initiatief om de donorbeschikbaarheid te verbeteren. We streven ernaar om de aangevraagde datum nog vaker te halen en bij een gebrek aan afname capaciteit in de bestaande afnamecentra, onderzoeken we andere mogelijkheden. De toename van het aantal donaties is verder mogelijk te verklaren door een absolute toename van het aantal onverwante donaties t.o.v. verwante donaties en de relatief goede uitkomsten van de prestatie indicatoren van Matchis ten opzichte van bijvoorbeeld DKMS Duitsland. Naast het doorvoeren van verbeteringen gaan wij ons ook richten op behouden en uitbouwen van wat al goed gaat. De vraag naar dienstverlening bij TCS is weer licht toegenomen ten opzichte van 2024. Het is opvallend dat het aandeel Nederlandse patiënten dat getransplanteerd wordt met stamcellen van een Nederlandse donor verder afneemt. Dat verschijnsel is nu niet goed te verklaren. We hebben onderzocht hoe de dienstverlening van Matchis, van zowel Donor Services als TCS, bij de Nederlandse transplantatiecentra wordt ervaren. De resultaten zullen we dit en komend jaar omzetten in concrete verbetermaatregelen, waar nodig.

Actuele productiestatus		2025							
Productie	DS	YTD	YTD - 1	%YTD vs YTD-1	MAT	Begroting	MAT vs begroting	Vorig jaar	Verwacht
Begroting	Afnames uitgevoerd	207	197	5 %	297	291	2 %	285	299
	Work-up Cancellation	165	184	-10 %	—	—	—	271	240
	Work-up Postponements	157	164	-4 %	—	—	—	228	228
	Afname NL NL uitgevoerd	17	27	-37 %	31	—	Oneindi	41	25
DS	Afname NL NL %	8 %	14 %	-5 %	10 %	—	9	14 %	8 %
TCS	% uitgifte PBSC/Beenmerg	0,071 %	0,069 %	—	0,070 %	0,07 %	—	0,068 %	0,070 %
	DLI uitgevoerd	30	17	76 %	39	14	3 %	26	44
DRC	CT afname uitgevoerd	1.109	1.059	5 %	1.505	1.455	179 %	1.451	1.601
	CTs per afname	1 : 5.4	1 : 5.4	0 %	1 : 5.1	1 : 5.0	3 %	1 : 5.1	1 : 5.4
DKMS	Afnames DKMS	—	36	-100 %	—	53	—	38	—
	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ontwikkeling	TCS	—	—	—	—	—	—	—	—
Per maand	Zoekopdrachten uitgevoerd	578	565	2 %	820	785	4 %	805	841
	CT verzoeken afgerond	1.368	1.399	-2 %	1.948	1.905	2 %	1.970	1.989
	WU afname afgerond	359	321	12 %	532	469	13 %	491	522
	CTs per WU afname	1 : 3.8	1 : 4.4	1 : -0.1	1 : 3.7	1 : 4.1	—	1 : 4.0	1 : 3.8
	WU % NL voor NL	4,7 %	8,4 %	-44 %	8,6 %	—	—	8,4 %	4,74 %
	Cord shipment afgerond	16	19	-16 %	30	26	15 %	33	23
	DLI afname afgerond	123	96	28 %	152	134	986 %	125	179
	—	—	—	—	—	—	—	—	—
DRC	Donoren geregistreerd	426828	412.819	3%	426828	432.380	-1,28 %	420.858	429.539
	Donoren uitgeschreven	5.340	4.953	8%	7.514	10.000,0	-46,60 %	7.140	7.514
	Doorlooptijd registratie	50	71	-29%	61	0	%	72	61
	Doorlooptijd kits	18	19	-9%	19	—	—	20	19
	Registratie afgerond	10.703	8.863	21%	20.843	—	—	19000	10.703
	Typeersets ontvangen	626	—	—	—	20.163,0	—	—	—
	In registratie	2.326	—	—	—	0	—	—	—
	Geschat totaal	429.154	—	—	—	—	—	—	—

Tabel 3: Actuele ontwikkeling dienstverlening: status op 9 september 2025

8.6 Actuele financiële informatie

Exploitatieoverzicht	2025YTD	%/tot	2025 Exp.	%/tot	2025B	%/tot	2024
Opbrengsten							
Opbrengsten Donor Services	€ 5.051.705	44%	€ 8.298.138	47%	€ 8.618.050	49%	€ 7.867.220
Opbrengsten TCS dienstverlening	€ 1.292.448	11%	€ 2.066.820	12%	€ 2.066.820	12%	€ 2.049.567
Opbrengsten TCS import	€ 192.247	2%	€ 273.000	2%	€ 273.000	2%	€ 291.309
Ontvangen resultaat van Fonds aan Matchis	€ 281.250	2%	€ 750.000	4%	€ 750.000	4%	€ 581.177
Fondsenwerving	€ 279	0%	€ -	0%	€ -	0%	€ 491
Overige opbrengsten	€ 53.782	0%	€ 138.538	1%	€ 138.538	1%	€ 235.439
Totaal dienstverlening	€ 6.871.711	41%	€ 11.526.495	45%	€ 11.846.408	46%	€ 11.025.203
Import producten	€ 8.686.206	52%	€ 12.000.000	47%	€ 12.000.000	47%	€ 13.171.755
Transport producten	€ 936.072	6%	€ 1.650.000	7%	€ 1.650.000	6%	€ 1.386.783
VWS subsidie gerealiseerd	€ 160.779	1%	€ 200.000	1%	€ 200.000	1%	€ 398.779
Bruto marge	€ 16.654.767	100%	€ 25.376.495	100%	€ 25.696.408	100%	€ 25.982.520
Variable lasten							
Kosten Import producten	€ 8.686.305	76%	€ 12.000.000	69%	€ 12.000.000	68%	€ 13.171.885
Transportkosten import	€ 935.996	8%	€ 1.650.000	9%	€ 1.650.000	9%	€ 1.386.933
Wervingskosten donoren	€ 175.360	2%	€ 1.000.000	6%	€ 700.000	4%	€ 728.565
Keuringen, stamcelafname, onkosten donoren	€ 1.114.758	10%	€ 1.937.363	11%	€ 2.132.389	12%	€ 1.853.330
CT's/HR'en donor services (transport/lab)	€ 120.447	1%	€ 162.300	1%	€ 162.300	1%	€ 141.836
Weefseltypering, registratiekits	€ 336.536	3%	€ 749.998	4%	€ 1.022.746	6%	€ 647.825
Afboeking voorziening dubieuze debiteuren	€ 1.050	0%	€ -	0%	€ -	0%	€ -
Totaal variable lasten	€ 11.370.451	100%	€ 17.499.661	100%	€ 17.667.435	100%	€ 17.930.373
Netto marge	€ 5.284.316		€ 7.876.834		€ 8.028.972		€ 8.052.146
Beheerskosten							
Personeelskosten	€ 3.315.582	75,0%	€ 6.028.200	76,8%	€ 6.028.200	75,8%	€ 5.735.898
Extern personeel (excl projecten)	€ 168.828	3,8%	€ 392.004	5,0%	€ 492.000	6,2%	€ 321.696
Kosten/vergoeding langdurig verzuim	€ 7.369	0,2%	€ 15.000	0,2%	€ 15.000	0,2%	€ -20.857
Uitzendkrachten	€ -	0,0%	€ -	0,0%	€ -	0,0%	€ -
Opleidingskosten	€ 85.764	1,9%	€ 88.000	1,1%	€ 88.000	1,1%	€ 151.638
Overige personele lasten	€ 45.939	1,0%	€ 9.000	0,1%	€ 9.000	0,1%	€ -81.596
Huisvestingslasten	€ 218.191	4,9%	€ 370.000	4,7%	€ 370.000	4,7%	€ 360.436
Kantoorkosten	€ 53.482	1,2%	€ 101.000	1,3%	€ 101.000	1,3%	€ 98.337
ICT beheerskosten	€ 159.192	3,6%	€ 244.000	3,1%	€ 244.000	3,1%	€ 276.009
Algemene kosten	€ 168.245	3,8%	€ 234.450	3,0%	€ 234.450	2,9%	€ 219.080
Advieskosten en overige kosten	€ 197.515	4,5%	€ 366.055	4,7%	€ 366.055	4,6%	€ 239.397
Overige nog te verwachten kosten en opbrengsten uit	€ 1.210	0,0%	€ -	0,0%	€ -	0,0%	€ -
Totaal indirecte (onvermijdelijke) kosten	€ 4.421.317	100%	€ 7.847.709	100%	€ 7.947.705	100%	€ 7.300.038
Resultaat na operationele lasten vóór afschrijvingen	€ 862.998		€ 29.125		€ 81.268		€ 752.109
Afschrijvingen	€ 88.471		€ 158.496		€ 208.500		€ 148.483
Koerswinst/verliezen, financiële lasten	€ -16.337		€ -46.000		€ -101.000		€ -30.777
Resultaat na afschrijving vóór innovatielasten	€ 790.864		€ -83.371		€ -26.232		€ 634.403
Innovatielasten							
Projecten	€ 204.390		€ 315.000		€ 315.000		€ 233.637
Netto Resultaat	€ 586.474		€ -398.371		€ -341.232		€ 400.766

Figuur 21. Financieel overzicht actueel. Cijfers enkelvoudig YTD= t/m juli 2025

De baten van Donor Services volgen, ondanks het stilvallen van de afnames voor DKMS, de begroting na afronding van het tweede kwartaal. De huidige verwachting is dat de werkzaamheden voor DKMS in oktober langzaam weer van start zullen gaan. Transplant Services Center ligt voor op de begroting. Op basis hiervan kan geconcludeerd worden dat de baten uit primaire activiteiten van Matchis in lijn zijn met de begroting na juli 2025.

In juni 2025 is besloten om de volledige bestemmingsreserve stamcel donors van €300.000 te besteden aan de werving van donoren in de tweede helft van 2025. Dit resulteert in €300.000 aan extra lasten in dit jaar.

Na afronding van het tweede kwartaal is de prognose voor 2025 bijgesteld, dit is na kwartaal 1 niet gebeurd. De wijziging aan de batenzijde in de prognose betreft het stilvallen van DKMS voor de posten variabele lasten, beheerlasten en financiële baten en lasten

Om in lijn te komen met de begroting voor heel 2025 en de gestelde doelen te behalen, is het essentieel om in de tweede helft van het jaar strak te sturen op de voortgang en realisatie van de innovatie- en donorwervingsprojecten, evenals op het vervullen van de openstaande vacatures.

9 Bijlage 3: SWOT analyse 2025

Sterkten	Kansen
Zeer gemotiveerde en competente medewerkers, weinig verloop.	Nabijheid/samenwerking met de WMDA, waardoor een actieve bijdrage aan opstellen van richtlijnen mogelijk is
ICT relatief sterk met veel kennis en middelen	Synergievoordelen bij internationale samenwerking, bv voor wat betreft de uitrol van 'Connect'
Goed getypeerde donoren, relatief jong met een hoog uitgiftepercentage	Talentontwikkeling, waaronder de opleiding donorgeneeskunde
Gebundelde kennis op het gebied van donorsearch	Relatief hoge bereidheid bij de NL bevolking om stamcel donor te worden.
Een goede naam bij transplantatie- en donorcentra en een sterk netwerk van externe stakeholders	In heel Europa tekort aan afnamecapaciteit, in het bijzonder voor wat betreft beenmergafnames
Betrokkenheid vanuit de overheid met projectsubsidies voor werving van minderheden	Door nieuwe behandelprotocollen neemt het belang van de (jonge) leeftijd van donoren tov de HLA match toe, waardoor onverwante donoren vaker worden gekozen dan oudere verwante donoren.
Fonds Stamcel donatie presteert goed en is daarmee goed in staat om de afbouw van overheidssteun te compenseren	Er is nieuwe wetgeving op komst, welke de positie van Matchis als kenniscentrum voor de transplantatiecentra kan versterken
Zwaktes	Bedreigingen
Relatief veel uitval in de donorselectiefase doordat donoren niet bereikt kunnen worden	Als gevolg van (toekomstig) afnemend belang van een (volledige) HLA match, kan de internationale uitwisseling van donoren afnemen, mede door een wens of gevoelde noodzaak (mn in de VS) om zelfvoorzienend te zijn. Matchis is als vooral exporterende registry extra gevoelig hiervoor.
Relatief lage conversie van CT's naar afnames	Druk op de zorgsector, waardoor afnamecapaciteit beperkt is
Beperkte onderhandelingsmacht bij grote leveranciers (afnamecentra, ICT)	Steeds moeilijker om jonge, goed gemotiveerde donoren te werven
Relatieve afname van het aantal jonge stamcel donoren	
Afnamecapaciteit te laag om groei in aanvragen aan te kunnen	
Lage uitgifte eigen land	

10 Bijlage 4: Financiële meerjarenprognose en prijsontwikkeling

10.1 Financiële uitgangspunten voor de lange termijn en lange termijn scenario

De cijfers in de langer termijn exploitatie zijn opgesteld voor Stichting Matchis enkelvoudig. De belangrijkste aannames zijn weergegeven in de tabel. Hieronder enkele toevoegingen.

10.1.1 Baten

- De verwachte baten afkomstig uit geleverde producten en diensten zijn opgesteld o.b.v. de trend van 2023-2024 en de verwachte ontwikkeling in 2025. Daarnaast is er waar nodig rekening gehouden met inflatiecorrectie.
- Een jaarlijkse stijging van 5% voor de baten van DS
- Voor prognose van de baten van TCS is een jaarlijkse toename van 6,51% gebruikt. Een jaarlijkse groei van 2,5% in diensten en 5,01% NZa indexatie voor 2026. De jaren opvolgend 4% NZa.
- De verwachte bijdrage van Fondstamceldonatie aan Stichting Matchis voor de werving van nieuwe stamceldonoren is opgesteld in overleg met het fonds.
- De rijksbijdrage wordt met €200.000 per jaar afgebouwd naar €0 in 2026.

10.1.2 Variabele lasten

- De wervingskosten donoren stijgen in 2026 harder dan de bijdrage van Fonds stamceldonatie. Er wordt verwacht dat er extra middelen nodig zijn om het beoogde nieuwe aantal donoren te realiseren.
- De personeelskosten stijgen jaarlijks 6% (CAO-Tredeverhoging-Nieuwe medewerkers).
- De huisvestingslasten stijgen jaarlijks 3%, evenredig met de verwachte inflatie.

10.1.3 Indirecte vaste lasten

- De afschrijvingslasten stijgen na 2026 aanzienlijk door de geplande investeringen in innovatieprojecten. Voor deze projecten boekt Matchis een bestemmingsreserve innovatie binnen het eigen vermogen. Bij afschrijving van de activa valt de bestemmingsreserve evenredig vrij, waardoor de afschrijvingskosten per saldo geen effect hebben op de algemene reserve.

Lange termijn exploitatie	2024	2025 Exp.	2026	2027	2028	2029	2030
Aannames							
Afnamepercentage	0,06%	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%
Aantal (1e) stamcelafnames	285	285	303	306	309	312	315
Gemiddelde opbrengst per afname (incl. overige diensten)	€ 27.604	€ 29.116	€ 29.912	€ 31.088	€ 32.321	€ 33.610	€ 34.965
Bedrag Weefseltypering en registratieset	€ 34	€ 34	€ 35	€ 36	€ 37	€ 38	€ 40
Vraag stamcelproducten NL TC's	495	540	554	567	582	596	611
Donorbestand							
Totaal aantal stamceldonoren	420.956	430.817	435.317	439.717	444.017	448.317	452.317
Aantal uitschrijvingen	7.139	7.139	7.500	7.600	7.700	7.700	8.000
Aantal nieuwe stamceldonoren	19.008	17.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Verwachte procentuele wijzigingen							
Ontwikkeling fondsenwerving	1%	29%	-7%	4%	6%	7%	4%
Personeelskosten (inflatie + groei FTE/koppen)	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Inflatie	3%	5%	3%	3%	3%	3%	3%
Prijsverhoging Nza	4%	5%	5%	4%	4%	4%	4%
Toename/Afname investeringen in vaste activa	11%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Toename/Afname Donor Services	7%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Baten							
Opbrengsten Donor Services	€ 7.867.220	€ 8.298.138	€ 9.067.662	€ 9.521.045	€ 9.997.097	€ 10.496.952	€ 11.021.800
Opbrengsten TCS dienstverlening	€ 2.049.567	€ 2.066.820	€ 2.224.627	€ 2.376.925	€ 2.539.649	€ 2.713.513	€ 2.899.281
Opbrengsten TCS import	€ 291.309	€ 273.000	€ 281.190	€ 294.991	€ 309.471	€ 324.664	€ 340.605
Bijdrage Fonds stamceldonatie	€ 581.177	€ 750.000	€ 695.000	€ 726.000	€ 769.000	€ 825.000	€ 860.000
Fondsenwerving	€ 491	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Overige opbrengsten	€ 235.439	€ 138.538	€ 142.694	€ 146.975	€ 151.384	€ 155.925	€ 160.603
Subsidie VWS	€ -	€ -			€ -	€ -	€ -
Totaal dienstverlening	€ 11.025.203	€ 11.526.495	€ 12.411.173	€ 13.065.936	€ 13.766.602	€ 14.516.055	€ 15.282.288
Import producten	€ 13.171.755	€ 12.000.000	€ 12.360.000	€ 12.978.000	€ 13.626.900	€ 14.308.245	€ 15.023.657
Transport producten	€ 1.386.783	€ 1.650.000	€ 1.699.500	€ 1.771.559	€ 1.846.673	€ 1.924.972	€ 2.006.591
VWS subsidie gerealiseerd	€ 398.779	€ 200.000	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Bruto marge	€ 25.982.520	€ 25.376.495	€ 26.470.673	€ 27.815.494	€ 29.240.175	€ 30.749.272	€ 32.312.536
Variabele lasten							
Import producten	€ 13.171.755	€ 12.000.000	€ 12.360.000	€ 12.978.000	€ 13.626.900	€ 14.308.245	€ 15.023.657
Transportkosten import	€ 1.386.933	€ 1.650.000	€ 1.699.500	€ 1.771.559	€ 1.846.673	€ 1.924.972	€ 2.006.591
Wervingskosten donoren	€ 728.565	€ 1.000.000	€ 870.521	€ 909.350	€ 963.209	€ 1.033.352	€ 1.077.191
Keuringen, stamcelafname, onkosten donoren	€ 1.853.330	€ 1.937.363	€ 2.157.783	€ 2.249.273	€ 2.344.642	€ 2.444.055	€ 2.547.683
CT's/HR'en donor services (transport/lab)	€ 141.836	€ 162.300	€ 183.444	€ 204.313	€ 227.556	€ 253.444	€ 282.276
Weefseltypering, registratiekits	€ 647.825	€ 749.998	€ 421.250	€ 433.887	€ 446.904	€ 460.311	€ 474.121
Totaal variabele lasten	€ 17.930.373	€ 17.499.661	€ 17.692.498	€ 18.546.382	€ 19.455.885	€ 20.424.379	€ 21.411.519
Netto marge	€ 8.052.146	€ 7.876.834	€ 8.778.175	€ 9.269.112	€ 9.784.290	€ 10.324.893	€ 10.901.018
Indirecte vaste lasten							
Personeelskosten	€ 5.735.898	€ 6.028.200	€ 6.389.892	€ 6.773.286	€ 7.179.683	€ 7.610.464	€ 8.067.092
Overige pers. Kosten inc.ncl extern personeel	€ 300.838	€ 407.004	€ 419.214	€ 431.791	€ 444.744	€ 458.087	€ 471.829
Huisvestingslasten	€ 360.436	€ 370.000	€ 381.100	€ 392.533	€ 404.309	€ 416.438	€ 428.931
Totaal Overige kosten	€ 902.866	€ 1.042.505	€ 1.073.780	€ 1.105.994	€ 1.139.173	€ 1.173.349	€ 1.208.549
Totaal indirecte (onvermijdelijke) kosten	€ 7.300.038	€ 7.847.709	€ 8.263.986	€ 8.703.603	€ 9.167.909	€ 9.658.337	€ 10.176.401
Resultaat na operationele lasten vóór afschrijvingen	€ 752.109	€ 29.125	€ 514.188	€ 565.509	€ 616.380	€ 666.556	€ 724.616
Afschrijvingen	€ 148.483	€ 158.496	€ 191.829	€ 491.829	€ 658.496	€ 625.163	€ 575.163
Koerswinst/verliezen, financiële lasten	€ 30.777	€ 46.000	€ 50.000	€ 50.000	€ 50.000	€ 50.000	€ 50.000
Resultaat na afschrijving vóór innovatielasten	€ 634.403	€ -83.371	€ 372.359	€ 123.680	€ 7.884	€ 91.393	€ 199.453
Projectkosten	€ 233.637	€ 315.000	€ 50.000	€ 50.000	€ 51.500	€ 53.045	€ 54.636
Netto Resultaat	€ 400.766	€ -398.371	€ 322.359	€ 73.680	€ -43.616	€ 38.348	€ 144.817
Mutaties Eigen vermogen							
Dotatie/Ontrekking aan reserve donorwerving	€ -	€ -300.000					
Dotatie/Ontrekking aan reserve verhuizingen	€ -50.068	€ -50.000	€ -50.000	€ -50.000	€ -50.000	€ -50.000	€ -47.142
Dotatie/Ontrekking aan reserve innovatie projecten	€ 172.978	€ -24.488	€ 389.155	€ 16.667	€ -100.000	€ -466.667	€ -416.667
Resultaat bestemming:	€ 277.856	€ -23.883	€ -16.796	€ 107.013	€ 106.384	€ 555.015	€ 608.626
Balanspositie							
Algemene reserve	€ 3.080.799	€ 3.056.916	€ 3.040.120	€ 3.147.134	€ 3.253.518	€ 3.808.533	€ 4.417.159
Continuïteitsreserve	€ 600.000	Overgeboekt naar de algemene reserve					
Bestemmingsreserve donorwerving	€ 300.000	€ -					
Bestemmingsreserve verhuizingen	€ 297.142	€ 247.142	€ 197.142	€ 147.142	€ 97.142	€ 47.142	€ -
Bestemmingsreserve innovatie projecten	€ 1.115.000	€ 1.090.512	€ 1.479.667	€ 1.496.334	€ 1.396.334	€ 929.667	€ 513.000
Weerstandsvermogen o.b.v 25% Pass trough baten	27%	22%	21%	20%	20%	22%	25%

Figuur 22. Langer termijn exploitatie. Enkelvoudige cijfers van Stichting Matchis.

10.2 Prijsbeleid

Het prijsbeleid voor dienstverlening binnen Matchis wordt jaarlijks vastgesteld op basis van indexatie, in overeenstemming met het door de NZa vastgestelde percentage.

De prijzen voor de import van stamcelproducten worden bepaald op basis van het gewogen gemiddelde van de afgelopen drie jaar, berekend over de transplantatiecentra waar Matchis stamcelproducten heeft ingekocht.

Stamceldonorbanken bepalen zelf de prijzen van hun producten. Er is geen regulering. De prijzen lopen sterk uiteen, zoals blijkt uit een vergelijking van de prijzen van geleverde stamcelproducten (PBSC en beenmerg) door verschillende landen aan Nederlandse TC's. Uit Europa -het VK uitgezonderd- afkomstige producten blijken in het algemeen aanzienlijk –tot de helft- goedkoper dan producten van het Amerikaanse continent. Wereldwijd is er niet tot nauwelijks sprake van prijsgevoeligheid: enerzijds doordat de kosten van de geleverde producten een relatief klein deel uitmaken van de kosten van transplantaties als geheel en anderzijds doordat deze behandeling een kwestie is van leven of dood voor patiënten. Hierbij zijn medisch-wetenschappelijk overwegingen bij de optimale donorkeuze meestal doorslaggevend.

In de onderstaande tabel zijn de verschillen weergegeven tussen de prijzen die Matchis in 2025 hanteert voor de levering van stamcelproducten en die prijzen die afnamecentra in andere werelddelen hanteren. Het vergelijk wordt enkel gemaakt met afname centra waarbij is ingeboekt. Ook dient er voor objectieve vergelijking rekening gehouden te worden met (macro) economische en markt specifiek factoren tussen de transplantatiecentra wereldwijd.

Werelddeel	Beenmerg				PSBC		
	Prijs werelddeel	Prijs Matchis	Verschil		Prijs werelddeel	Prijs Matchis	Verschil
Europa	19.394	22.060	12%		19.278	22.060	13%
Noord-Amerika	41.672	23.560	-77%		37.787	23.560	-60%
Overige	20.928	22.060	5%		21.192	22.060	4%

Tabel 4.

Momenteel wordt binnen Matchis een kostprijs analyse uitgevoerd. Hierdoor wordt het mogelijk om naast een vergelijking met andere transplantatiecentra, de actuele prijzen te beoordelen. Met als doel het kunnen blijven aanbieden van stamcelproducten voor een representatieve prijs.