

# TrustCenter PonteNova Bern

I trust in your center ...

Hans-Werner Leibundgut



## Die AG PonteNova

Als frischgebackenes Vorstandsmitglied und Vertreter der BEGAM in der Ärztesellschaft des Kantons Bern erhielt ich im Oktober 2001 vom Präsidenten der BEKAG den Auftrag, als Projektkoordinator die Planung eines «TrustCenter Bern» an die Hand zu nehmen. Dank tatkräftiger Unterstützung durch das Projektteam und einen Beirat, dem Vertreter aus allen Bezirksvereinen der Kantonalgesellschaft angehörten (Grundversorger und Spezialisten hielten sich dabei die Waage), sowie dank der Beratung durch die Firma BlueCare gelang es bis März 2002, das Projekt durch die kantonale Delegiertenversammlung absegnen zu lassen, so dass am 4. April die Aktiengesellschaft PonteNova gegründet werden konnte.

Seither sind die Mitglieder des Verwaltungsrates als Wanderprediger bei Versammlungen von Bezirksvereinen, Notfallrayons, Hausarztvereinen und Qualitätszirkeln sowie an TARMED-Schulungen unterwegs, um Aktionäre und Kunden für das TrustCenter zu gewinnen. Zudem verfassen sie Artikel für die standeseigene Presse und decken die Mitglieder der BEKAG mit Flyern und Newsletters ein.

## Erfahrungen

Aus einem Vierteljahr Promotion mit unzähligen Kontakten mit Ärztinnen und Ärzten des Kantons Bern habe ich folgende Lehren gezogen:

*Die Idee wird begrüsst, die Teilnahme folgt zögerlich*

Die Idee des TrustCenter wird von der «Basis» prinzipiell begrüsst, und zwar von GrundversorgerInnen wie von Spezialisten. Das Bewusstsein und die Bereitschaft, «etwas zu tun», ist enorm gewachsen. Der Begriff des TC, seine Aufgaben und Möglichkeiten werden noch als unklar bis unscharf empfunden. Allen ist aber klar, dass es um eine standespolitische Kampfmassnahme geht, mit dem Ziel, Datenparität zu erreichen.

Von der Erkenntnis bis zur Tat – der Aktienzeichnung und der Anmeldung als Kundin – gibt es jedoch noch Latenzen ... Wir arbeiten daran, zu überzeugen, dass «Heil» weder von der FMH noch anderswo kommt, sondern einzig von uns selbst. Ausgaben werden zu oft noch als Verluste, nicht als Investitionen angesehen. In den Augen vieler sind die Mitgliederbeträge für FMH, kantonale Ärztesellschaft, Fachgesellschaft, Fähigkeitsausweis usw. nur Kosten ohne Gewinnwert.

*Ärzteeigene kantonale oder regionale Datensammelstelle verdient Vertrauen*

Das kantonale TC-Konzept stösst auf Zustimmung. Die Abrechnungsdaten sollen über eine ärzteeigene kantonale oder regionale Datensammelstelle fliessen, damit eine eigene Statistik entsteht, und nicht individuell den Kassen transferiert werden. Die Lockvogelangebote (tiers payant!) der Kassen werden erkannt. Der Wille ist da, von der Pflicht zum elektronischen Datentransfer auch zu profitieren. Zunächst besteht der Benefit nur im Zahlenmaterial; sobald die Kassen für die elektronisch übermittelten Rechnungen bezahlen, wirkt er sich in klingender Münze aus.

Regionale Sammlung und nationale Vernetzung hat den Vorteil, dass die Daten einer ärzteeigenen Institution anvertraut werden, deren Exponenten bekannt sind, die von den ÄrztInnen kontrolliert werden kann und die das Vertrauen der Kunden genießt. «I trust in your center» sagte mir kürzlich ein Kollege.

Die Idee der PonteNova ist auf Erfolgskurs. Wir sind eine «genossenschaftliche» AG, bei welcher jede Berner Ärztin ihre Aktie besitzt und nicht Mehrheitsaktionäre das Sagen haben. Innert kurzer Zeit konnten wir eine Kapitalerhöhung (von Fr. 250'000 auf Fr. 375'000) durchführen und sind daran, die nächste Erhöhung bis auf Fr. 600'000 zu realisieren.

Der Abonnementspreis von 700 Fr. jährlich für den Praxisspiegel wirft die meisten Fragen auf. «Soviel» Geld nur für ein Blatt Papier, welches andere Abrechnungsstellen doch auch liefern ... Man vergisst dabei leicht, dass dieser Betrag auch eine Art Versicherungsprämie gegen die unkontrollierbare Talfahrt des Taxpunktewerts während der Kostenneutralitätsphase, den ungerechtf-

tigten Entzug der Kontrahierung oder gegen unberechtigte Rückforderungsbegehren der Kassen darstellt.

#### *Vernetzung fördert Solidarität*

Auf der anderen Seite wurde meine Sensibilität gegenüber den finanziellen Problemen von Kollegen aus anderen Fachgesellschaften, insbesondere der Psychiater, geschärft. Es ist erstaunlich, wie viele Kleinstunternehmen unser Stand zählt und wie unfruchtbar angesichts der grossen betrieblichen Unterschiede eigentlich Einkommensdiskussionen sind.

Die Zusammenarbeit und die Diskussionen mit den SpezialistInnen haben mir gezeigt, dass diese den Blick für das Ganze besitzen. Die Ärzteschaft wäre von allen guten Geistern verlassen, wenn sie sich in dieser Zeit zum Gaudium ihrer Gegner weiter entzweien würde. So haben auch viele «Scrutianten» der Idee eines Sonderzuges «TrustCenter FMS» nicht viel abgewinnen können.

Die Existenz dieser Selbsthilfeorganisation bringt andere Player im Gesundheitsmarkt auf den Plan. TrustCenters und somit Ärzte werden dadurch für Software- und Abrechnungsfirmen, Pharmagrossisten und Versandapotheken, Krankenkassen und andere

Berufsverbände interessant. Es kann so zu einer allgemeinen Vernetzung kommen.

#### **Zusammenfassung: TrustCenters ...**

- Erhöhen die Solidarität und den Zusammenhalt innerhalb der Ärzteschaft;
- stärken die ökonomische Kompetenz der Teilnehmerinnen und Teilnehmer;
- wirken der drohenden gesellschaftlichen Isolation unseres Standes entgegen;
- haben Erfolgspotential.

Es muss im Interesse unserer Fachgesellschaft – BEGAM wie SGAM – sein, ihre Mitglieder zu motivieren, unbedingt dem kantonalen TrustCenter beizutreten, denn nur eine möglichst repräsentative Abbildung der Ärzteschaft führt zur Akzeptanz der Statistiken der TC durch unsere Partner. Die Hausärztinnen und Hausärzte haben allen Grund, ihre Daten zur Verfügung zu stellen, wären sie doch zufolge ihres schlechten Organisationsgrades, ihrer Heterogenität und – ich bedauere, es angesichts der Erfahrungen mit der Helsana-Umfrage im Kanton Bern sagen zu müssen – ihrer Naivität die ersten, die unter den «Kostendämpfungsmassnahmen» zu leiden hätten.