

Weihnachten steht vor der Tür ...



Liebe Kolleginnen und Kollegen,
liebe Freunde

Ende September pflegt meine Mutter jeweils zu sagen, dass in drei Monaten Weihnachten schon vorbei sei und dass es an der Zeit wäre, sich Gedanken über Wünsche und Geschenke zu machen. Obwohl sie natürlich recht hat, nehmen wir ihre Ermahnung nicht so recht ernst. Ich kaufe meine Geschenke meist in letzter Minute.

In zwölf Wochen ist Tarmed Tatsache. Obwohl noch immer einige unter uns um die Rechtmässigkeit der Einführung des neuen Vertragswerkes streiten, zweifle ich nicht daran, dass Tarmed in Kraft treten wird. So ist es sicherlich an der Zeit, sich Gedanken zu machen, wie wir diese Veränderung im Tarifsystem bewältigen können.

Mich hat überrascht, wie reibungslos diese Umstellung seit dem 1. Mai dieses Jahres im UVG-Bereich vonstatten ging; zwar suche ich die der Konsultation entsprechenden Positionen noch immer auf meinen Listen mehr oder weniger mühsam zusammen, aber es funktioniert schon ganz gut.

Wer seine Software noch nicht angepasst hat, tut gut daran, dies jetzt in die Hand zu nehmen. Wer seine persönlichen Leistungsblätter noch nicht entworfen hat, sollte sich wohl jetzt damit befassen. Die Auswahl eines Trustcenters gehört in dieser Zeit zur Pflichtaufgabe wie das Einrichten des ASAS-Servers für die Datenübermittlung.

Wem all dies noch sehr «spanisch» vorkommt, der möge sich rasch um einen Platz zur Teilnahme an einem Schulungskurs bemühen, wie sie in grosser Zahl angeboten werden.

Der neue Arzttarif betrifft nicht nur uns, er betrifft auch unsere Kunden. Wir alle haben uns – mehr oder weniger – damit auseinandergesetzt, auseinandersetzen müssen. Nicht so die PatientInnen: Vieles wird für sie völlig neu sein. Die SGAM und ihr Tarmed-Experte haben sich deshalb Gedanken über die Information unserer Patientinnen und Patienten gemacht. Auch sie bedürfen einer Einführung in den neuen Arzt-Tarif, damit wir im neuen Jahr nicht von verwunderten oder verärgerten Anfragen überschwemmt werden. Weshalb kostet eine mitternächtliche Telefonauskunft so viel mehr als noch im letzten Jahr? Warum

werden Wegspesen verrechnet? Was soll die Röntgen-Grundtaxe, wieso ist die Behandlung meines 7jährigen Sohnes teurer als diejenige der 10jährigen Tochter? Warum erhalte ich die Rechnung nicht erst nach drei Monaten?

Wir werden mit solchen Reaktionen leben müssen. In einer der nächsten Nummern von PrimaryCare wird eine kurzgefasste Information für unsere Patientinnen und Patienten erscheinen, in welcher die wesentlichen Änderungen zusammenfasst sind. Ihr werdet dieses Papier für Eure eigenen Patientenfliers benutzen oder aber auch direkt eine Kopie davon abgeben können. Es dürfte keine grosse Mühe sein, den Rechnungen im Herbst ein Beiblatt beizulegen. Doch vergesst auch die persönliche Information nicht! Das Gespräch ist die Paradedisziplin der Grundversorger, hier sind wir stark, hier liegen unsere Möglichkeiten. So empfehle ich Euch, schon heute, wann immer möglich, Tarmed in die Gespräche einzuflechten. Gut vorbereitete PatientInnen sind auch zufriedene PatientInnen.

Im Zusammenhang mit der Einführung von Tarmed häufen sich Eure Anfragen bezüglich der «Besitzstandsgarantie», welche vielen von uns Kummer bereitet, und der damit verbundenen obligatorischen Fortbildung in diesen speziellen Bereichen; sie ist notwendig, um auch in Zukunft die Leistungen mit «hoher Dignität» verrechnen zu dürfen. Auch wenn es noch drei Jahre dauert, bis diese Problematik wirklich aktuell wird, ist der Vorstand der SGAM schon heute mit Hilfe einer Gruppe von KollegInnen daran, Lösungen zu erarbeiten. Dabei geht es vorderhand darum, diejenigen Leistungen festzulegen, welche betroffen sein werden (weil ja all das, was in unserem Weiterbildungsprogramm zum FMH-Titel aufgeführt ist, durch die «gewöhnliche» Fortbildung abgedeckt wird); danach muss mit den jeweiligen Fachgesellschaften ausgehandelt werden, auf welche Art die notwendige zusätzliche Fortbildung absolviert werden kann, im Rahmen der Vorgaben der FMH (maximal 10–15 Std. jährlich pro Spezialisierung, ohne weitere diskriminierende Bedingungen).

Ihr seht, die SGAM denkt voraus und engagiert sich für die Zukunft! Auch Ihr solltet die Zeit nutzen, selbst wenn Weihnachten (noch) nicht vor der Tür steht ...

Ich wünsche Euch einen sonnigen Herbst!

Hansueli Späth, Vorstandsmitglied SGAM

C'est bientôt Noël!



Chères amies, chers amis, cher-es Collègues,

Fin septembre, ma mère se fait toujours un devoir de nous rappeler que dans trois mois, Noël sera passé, et qu'il serait bien temps de commencer à réfléchir aux cadeaux des uns et des autres. Bien qu'elle ait évidemment raison, nous ne prenons pas ses avertissements trop au sérieux; j'achète la plupart de mes cadeaux à la dernière minute.

Dans douze semaines, le Tarmed sera devenu réalité. Je n'ai aucun doute quant à son entrée en vigueur, même si certains d'entre nous persistent à la contester par voie judiciaire. Il est donc certainement temps de commencer à se faire quelques idées sur la manière dont nous ferons face à ce changement.

J'ai été surpris de la facilité avec laquelle ce passage s'est fait dans le domaine de l'assurance-accident, depuis le 1^{er} mai; certes, je cherche encore avec plus ou moins de difficulté les positions correspondant aux consultations dans mes listes, mais ça marche finalement très bien.

Celui ou celle qui n'aurait pas encore adapté son programme informatique ferait bien de s'en préoccuper; celui ou celle qui n'aurait pas encore préparé ses formulaires de relevé de prestations devrait s'y mettre. Le choix d'un centre fiduciaire est maintenant une nécessité, de même que l'installation du serveur ASAS pour la transmission des données.

Et ceux et celles pour qui tout cela est encore vraiment du chinois, devraient rapidement se trouver une place dans l'un des nombreux cours d'introduction au Tarmed qui nous sont proposés.

Le nouveau tarif médical ne nous concerne pas seulement nous, il concerne aussi nos clientes et nos clients. Nous, *nolens volens*, nous avons toutes et tous déjà dû nous y faire un peu – au contraire des patient-es, pour qui bien des points seront complètement nouveaux. La SSMG et ses experts ès Tarmed ont donc réfléchi à l'information de nos patient-es, car une introduction au nouveau tarif leur sera nécessaire à elles et eux aussi pour que nous ne soyons pas submergé-es de questions étonnées ou agacées l'année prochaine. Pourquoi est-ce qu'un téléphone au milieu de la nuit coûte tellement plus cher que l'an der-

nier? Pourquoi compte-t-on le déplacement? Qu'est-ce que la taxe de base radiologique, comment se fait-il que le traitement de mon fils de sept ans soit plus cher que celui de ma fille de dix ans? Pourquoi est-ce que je ne reçois plus la facture seulement au bout de trois mois?

Nous serons appelé-es à vivre avec de telles réactions. Dans l'un des prochains numéros de PrimaryCare, nous insérerons une feuille d'information résumée pour nos patient-es, qui décrira les principaux changements. Vous pourrez en utiliser le texte pour vos propres papillons d'information, ou directement la photocopier pour la distribuer; et ça ne devrait pas être bien compliqué de joindre une telle feuille aux factures, cet automne. Mais n'oubliez pas pour autant l'information personnelle! La conversation est la discipline reine de la Médecine de Premier recours, c'est notre force, et c'est là que nous avons nos meilleures ressources. Je vous recommande donc, maintenant déjà, lorsque c'est possible, de glisser le Tarmed dans les discussions – des patient-es bien informé-es seront aussi des patient-es satisfait-es!

En lien avec l'introduction du Tarmed, beaucoup se font du souci au sujet de la «garantie des droits acquis», et de la formation continue qui devrait obligatoirement être accomplie pour garder la possibilité de facturer les prestations à «haute dignité». Même s'il reste encore trois ans avant que la question ne se pose concrètement, le Comité de la SSMG est intensément au travail sur cette question, avec l'aide d'un groupe de Collègues. Il s'agira tout d'abord de déterminer quelles prestations sont concernées (car tout ce qui figure dans notre programme pour le titre FMH est déjà couvert par notre formation continue «ordinaire»), puis de négocier avec les Sociétés de spécialistes concernées la réalisation de la formation continue supplémentaire nécessaire, dans les limites fixées par la FMH (à savoir 10–15 heures par année et par spécialité au maximum, sans autre condition discriminante).

Vous voyez que la SSMG prévoit l'avenir et s'engage pour le futur! Vous aussi devriez utiliser le temps qui reste, ... même si Noël n'est pas encore (tout-à-fait) là!

Je vous souhaite un automne ensoleillé!

*Hansueli Späth,
Membre du Comité de la SSMG*