

# Was macht Ärztenetzwerke erfolgreich?

Jörg Fritschi

Aktuar med-swiss.net

**Ob ein Ärztenetzwerk «erfolgreich» ist, hängt weitgehend mit seiner eigenen Zielsetzung und demjenigen seiner Marktpartner ab. Jedes Netzwerk definiert seine Ziele selber.**

***Le succès d'un réseau de médecins dépend surtout des objectifs – qu'il se fixe lui-même – et de ceux de ses partenaires de marché.***

Der Begriff «Ärztenetzwerk» ist nicht klar definiert. Da er im Zusammenhang mit Care Management gebräuchlich wurde, ist es sinnvoll, den Begriff auch nur im Zusammenhang mit Managed Care (MC) zu verwenden. Ärztliche Einkaufsgenossenschaften und Qualitätszirkelgruppierungen sollen begrifflich von eigentlichen Ärztenetzwerken unterschieden werden. Zu den Ärztenetzwerken ist der Hausarztverein (Hausarztvertrag mit Krankenversicherer mit informativem Budget) und das Ärztenetzwerk im engeren Sinn (oft Aktiengesellschaft mit Budgetmitverantwortungsvertrag) zu zählen.

Die 38 im «Dachverband der Schweizer Ärztenetzwerke med-swiss.net» angeschlossenen Netzwerke mit insgesamt rund 1500 Ärztinnen und Ärzten (Tendenz steigend) zeichnen sich dadurch aus, dass sie sich im Interesse einer optimalen Patientenbetreuung mit medizinischen und ökonomischen Aspekten des Gesundheitswesens befassen, sich für einen haushalterischen Umgang mit den Ressourcen einsetzen und Managed Care betreiben oder gemäss ihren Statuten zu betreiben beabsichtigen.

Die einzelnen Netzwerke sind je nach persönlichen und regionalen Gegebenheiten individuell organisiert und in ihren Vertragsverhandlungen selbstständig. Der Dachverband vermittelt auf Wunsch eine entsprechende Beratung.

Die entscheidende Basis für den Erfolg eines Netzwerkes ist und bleibt die Überzeugung der einzelnen Mitglieder. Ein erfolgreiches Netzwerk braucht Mitglieder, die ...

– das dritte der WZW-Kriterien (Wirksamkeit, Zweckmässigkeit, Wirtschaftlichkeit) nicht länger den Politikern und Versicherungsökonomern zur Beurteilung überlassen;

- überzeugt sind, dass wir Ärztinnen und Ärzte die langfristige Wirtschaftlichkeit unseres Tuns am besten beurteilen können und dafür auch ökonomische Mitverantwortung übernehmen wollen;
- sich der wachsenden finanziellen Engpässe im Gesundheitswesen bewusst sind und zu einer allseits verträglichen Verteilung der finanziellen Mittel beitragen wollen;
- überzeugt sind, dass nur in Zusammenarbeit mit den Ökonomen, Versicherern, Politikern und der Öffentlichkeit die anstehenden Herausforderungen anzupacken und zu lösen sind;
- wissen, dass durch klug definierte Abmachungen für alle Beteiligten (Patienten, Ärzte und Versicherer) letztlich langfristig eine Win-win-Situation entsteht.

Dass diese hohen Ziele nicht durch Einzelpersonen erreicht werden können, liegt auf der Hand:

Ein erfolgreiches Netzwerk wählt seine Teilnehmer sorgfältig aus und lässt ein Wir-Gefühl entstehen, das zur Zusammenarbeit motiviert. Es bereichert die einzelnen Ärztinnen und Ärzte durch strukturierte Kommunikationsformen (Qualitätszirkel, CIRS) und erhöht dadurch die Behandlungssicherheit für Patientinnen und Patienten, zum Beispiel durch gemeinsam erarbeitete unabhängige Guidelines. Höhere ökonomische Vertragsverbindlichkeit stärkt das Wir-Gefühl.

■ Ein erfolgreiches Netzwerk ermöglicht eine strukturierte Zusammenarbeit des Hausarztes mit Spezialisten, Spitälern und weiteren Leistungserbringern (Spitex, Physiotherapie usw.) und trägt dazu bei, die Behandlungsabläufe zu rationalisieren.

■ Ein erfolgreiches Netzwerk wird als «Unternehmen» mit klaren Zielen und Strukturen gegründet. Je höher die finanzielle Verbindlichkeit ist, desto professioneller muss sich das Netzwerk organisieren: Im Rahmen eines Budgetmitverantwortungsvertrages ist neben medizinischem auch ökonomisches Fachwissen zwingend notwendig.

■ Ein erfolgreiches Netzwerk ermöglicht eine gezielte Datenerhebung. Die Patientenbetreuung erfolgt qualitäts- und nachweisbar kostenbewusst.

■ Ein erfolgreiches Netzwerk entlohnt seine Führungspersonen: Der einfache Hausarztverein durch die von den Versicherern erhaltenen (angesichts der tiefen Verbindlichkeit des Hausarztvertrages bescheidenen) Steuerpauschalen, das im Rahmen eines Budgetmitverantwortungsvertrages arbeitende Ärzte-

netzwerk mittels der erarbeiteten Gewinnbeteiligung. (Für die zweifelnden Leser, die in erster Linie an Verlust denken: Zwingen die Versicherer den Ärztenetzwerken ein ruinöses Budget auf, werden diese insolvent. Damit würde sich die Zusammenarbeit zwischen Versicherern und Netzwerken auflösen. An einer solchen Entwicklung sind die Versicherer nicht interessiert, da sie damit Partner verlieren, die sich der ökonomischen Herausforderungen im Gesundheitswesen annehmen.) Selbstverständlich wird die Budgetmitverantwortung als ganze Gruppe getragen und nie auf den einzelnen Patienten und nie auf den einzelnen Arzt heruntergebrochen.

■ Ein erfolgreiches Netzwerk ist sich der Vorteile einer Budgetmitverantwortung bewusst, da diese als bisher einzige Versicherungsform die Einzelleistungsverrechnung mit der Budgetkontrolle kombiniert und die damit verbundenen Tendenzen der Mengenausweitung, beziehungsweise der Unterversorgung ausgleicht.

■ Ein erfolgreiches Netzwerk wird eine Unterversorgung tunlichst vermeiden; nur durch angemessene Betreuung lassen sich kostenintensive Komplikationen vermeiden.

■ Ein erfolgreiches Netzwerk ist fähig, den Versicherern die ganzheitliche Betreuung eines Versichertenkollektives durch eine Gruppe von Leistungserbringern in einer Region zu definierten Konditionen und Standards anzubieten. Es wird versuchen, MC-Verträge mit verschiedenen Versicherern abzuschliessen. Die von den einzelnen Versicherern mandatierten MC-Organisationen (Organisationen, die im Auftrag der Versicherer MC-Verträge mit den Ärztenetzwerken aushandeln) sind an Verträgen nach wie vor interessiert.

Eine Liste der dem Dachverband angeschlossenen Hausarztvereine und Ärztenetzwerke ist auf unserer Website [www.med-swiss.net](http://www.med-swiss.net) aufgeführt.

## Weitere Informationen

auf der Website [www.med-swiss.net](http://www.med-swiss.net)

– Statuten med-swiss.net

– Projekt Vision 08

– Keine Angst vor Managed Care

Dr. med. Jörg Fritschi  
Facharzt für Allgemeinmedizin FMH  
Klein Buholz 3  
6012 Obernau  
[j.fritschi@hin.ch](mailto:j.fritschi@hin.ch)