

«Money, Fun and Glory» – Das macht Ärztenetzwerke erfolgreich!

Adrian Wirthner
Leiter von mediX bern

«Money, Fun and Glory» als Triebfedern für das unternehmerisch-spielerische Handeln und für die Lust auf die Bewältigung von Herausforderungen sind auch die Faktoren, die Ärztenetzwerke erfolgreich machen können.

Argent, bonheur et gloire: moteurs des activités entrepreneuriales ou ludiques, incitations à vaincre des challenges mais aussi facteurs de succès pour les réseaux de médecins.

Money ...

Wenn Ärzte mit ihrer Vernetzung dafür sorgen, dass dank ihrer guten Arbeit unnötige Kosten eingespart werden, wenn sie Abklärungen und Therapien verhindern, die dem Patienten keinen Zusatznutzen bringen, dann sollen sie dafür finanziell belohnt werden. Dies bedingt allerdings eine unternehmerische Ausgestaltung der Netzwerke mit klar definierten Strategien, vereinbarten Betreuungsprozessen und entsprechenden organisatorischen Strukturen.

Abgeltung der Netzwerkleistung durch den Krankenversicherer

Tatsache ist, dass erst Verträge mit einer hohen gegenseitigen Verbindlichkeit zwischen Netzwerk und Versicherer Erträge erwirtschaften lassen, die faire Abgeltungen der zusätzlichen Leistungen des Netzwerks mit seinen Ärzten ermöglicht. Die hohe Verbindlichkeit beinhaltet eine Budgetmitverantwortung, Qualitätssicherungsarbeit und Selektionskriterien für die kooperierenden Ärzte. Verträge

mit geringer Verbindlichkeit werfen oft zu bescheidene Erträge ab, um eine wirkungsvolle Organisation zu betreiben.

Das Leistungsangebot der Netzwerke muss für den Krankenversicherer so attraktiv sein, dass vertragslose Pseudohausarztmodelle keine rentable Alternative darstellen.

Eine Bedingung dafür wäre allerdings auch ein verbesserter Risikoausgleich.

Abgeltung der ärztlichen Leistung durch das Netzwerk

Der Netzwerkarzt wird für seine zusätzliche Arbeit wie Patientensteuerung, Überweisungs-Controlling und Qualitätssicherungsarbeit neben dem üblichen TARMED-Tarif entschädigt durch:

- eine monatliche Pauschale für jeden bei ihm eingeschriebenen Versicherten;
- eine Entschädigung für die Teilnahme an Qualitätszirkeln;
- eine Entlohnung für Leitungsfunktionen und Projektarbeiten;
- eine Gewinnbeteiligung aus dem Unternehmensergebnis;
- Dividenden, falls das Netzwerk als AG organisiert ist und die Netzwerkarzte auch Aktionäre sind.

Optimierung durch gemeinsame Bewirtschaftung

Durch den gemeinsamen Einkauf im Rahmen des Netzwerks kann der einzelne Arzt von erklecklichen Rabatten profitieren. Dies bezieht sich beispielsweise auf medizinische Apparate oder auf Soft- und Hardware für die Praxis. Rabatte von einem Drittel und mehr sind dabei nicht aussergewöhnlich und können die Betriebskosten für den Netzwerkarzt erheblich reduzieren. Vergünstigungen auf Laborleistungen, Verbrauchsmat-

terial oder Medikamente kommen einerseits dem Patienten zugute, andererseits senken sie die Kosten innerhalb der Budgetmitverantwortung und schlagen sich im verbesserten Betriebsergebnis des Netzwerks nieder.

... Fun ...

Selbständiger Unternehmer und doch nicht allein

Die Kooperation unter den Ärzten im Netzwerk schafft eine Vertrautheit und ein Wir-Gefühl, das den einzelnen aus der unternehmerischen Isolation seiner Praxis herauslösen kann. Die Erkenntnis, dass alle nur mit Wasser kochen, und dass sich die Probleme der Kollegen weitgehend mit den eigenen Sorgen und Nöten decken, erleichtert den Alltag. Es herrscht ein Klima der Vertrautheit und Offenheit. Man kennt seinen Stallgeruch und zieht am gleichen Strick; die beste Prophylaxe also gegen Burnout und zynische Resignation.

Erfahrungsaustausch gibt Vertrauen und Sicherheit

Hohe Beteiligungsquoten von über 75% an den zweiwöchentlichen Treffen im Qualitätszirkel von mediX bern weisen darauf hin, dass diese auch einem Bedürfnis der Netzwerkarzte entsprechen. Eine gemeinsame Internetplattform (www.medix-bern.ch), Kurse für evidenzbasierte Medizin, Seminare, Retraiten und Workshops geben Vertrauen und Sicherheit in die eigene Arbeit im Sprechstundenalltag. Gemeinsam wissen und können wir mehr!

Qualitätsarbeit macht Spass und kommt dem Patienten zugute

Qualitätszertifizierungen wie EQUAM bedeuten nicht Qualität an sich, aber sie erbringen den Nachweis einer Geistes-

haltung, einer gründlichen Reflexion sowie interner und externer Kontrollen der eigenen Arbeit. Die Kosten der Zertifizierung trägt das Netzwerk, nicht der einzelne Arzt.

Die Ergebnisse einer Patientenbefragung gemeinsam zu diskutieren, gibt Denkanstöße und Impulse zur Verbesserungen in der Sprechstunde. Laufend überarbeitete Guidelines, ein organisiertes critical incident reporting (CIR), Lernschlaufen oder interne «preferred provider»-Listen erleichtern die Arbeit im Alltag.

Die Bemühungen des Netzwerks um eine Verbesserung der Serviceleistungen wie eine 24-Stunden-Erreichbarkeit in Notfällen, eine Telefontriage über das medizinische Callcenter Medi-24 AG (Bern) ausserhalb der Öffnungszeiten, Diagnoselisten und Medikamentenkarten für alle Netzwerkversicherten mit einer Dauermedikation, Patientenverfügungen oder der Einsatz von guten von der Pharmaindustrie unabhängigen Informationsbroschüren kommen letztendlich den Patienten zugute. Diese hohen Standards gemeinsam zu erarbeiten, kann auch Spass machen und reduziert den Aufwand für den einzelnen erheblich.

... and Glory

Aufwertung der Stellung des Grundversorgers

Kein Zweifel: Gut organisierte Ärztenetzwerke mit Budgetmitverantwortung können die Position der Grundversorgung dank der zentralen Funktion mit Gatekeeping und Patientensteuerung, der Verwaltung eines Budgets und einem zusätzlichen Einkommen neben dem TAR-MED-Tarif bedeutend verbessern. Der Zusammenschluss in funktionierenden Netzwerken erhöht die Verhandlungsmacht und erlaubt eine wirkungsvolle

Vertretung der Mitgliederinteressen gegenüber Behörden, Versicherungen und Öffentlichkeit.

Führende Ärztenetzwerke haben sich zu gerngesehenen Opinion Leaders in der gesundheitspolitischen Diskussion entwickelt, pflegen einen regelmässigen Austausch mit Behörden und Ämtern und gestalten die KVG-Revision aktiv mit.

Engagement in Lehre und Forschung

Das Gesetz «publish or perish» gilt vermutlich auch für die Grundversorgung, wenn sie sich als eigenständige Disziplin und Spezialgebiet mit eigenen Lehrinhalten mit einer spezifischen Forschung und Nachweisbasis behaupten will. Wo anders als in Netzwerken finden sich Organisationsstrukturen, die eine Grundversorgerforschung ermöglichen? Forschungsarbeit und Datenerhebung können den Sprechstundenablauf empfindlich stören und sind für die meisten Grundversorger ungewohnt. Hier braucht es eine enge Kooperation zwischen engagierten Allgemeinpraktikern und universitären Institutionen. Grundversorgerrelevante Fragestellungen müssen kompetent und fachlich korrekt erforscht werden. mediX bern und das Institut für Sozial- und Präventivmedizin der Universität Bern werden in Kürze eine Forschungsarbeit zum Thema manualtherapeutische Intervention und Medikamentenverbrauch bei akuten Rückenschmerzen publizieren.

Bündelung der guten Taten unter einer Premiummarke für Grundversorgung

Ziel für jedes unternehmerisch organisierte Netzwerk muss es sein, mit einem differenzierten, relevanten Produkt –

einer herausragenden Grundversorgung mit optimaler Betreuung und Steuerung des Patienten – auf dem Markt erfolgreich zu sein.

Das Netzwerk soll für Versicherte, Patienten und Krankenversicherer zum Begriff werden. Dies wird einfacher, wenn sich ähnlich arbeitende Netzwerke überregional und national zusammenschliessen.

mediX bern hat sich deshalb mit Ärztenetzwerken aus Zürich, Winterthur, St. Gallen und Luzern unter dem Label «mediX schweiz» (www.medix.ch) vereinigt. Dieser überregionale Austausch ist einerseits sehr befruchtend (z.B. Moderatorenaustausch im Qualitätszirkel, Einkaufsprojekte), andererseits werden die «guten Taten» der verschiedenen Netzwerke unter einem Namen gebündelt. Dies erhöht die Chance auf ein Wiedererkennen der Marke bei den potentiellen Kunden in der ganzen Schweiz.

Im Ärztenetzwerk mediX bern (www.medix-bern.ch) sind ungefähr 50 Ärztinnen und Ärzte in 30 Praxen im Kanton Bern und Freiburg zusammengeschlossen. Sie betreuen über 12000 HMO- oder Hausarztmodell-Versicherte. Es bestehen Capitation- oder Hausarztverträge mit 16 verschiedenen Krankenversicherern. Das Jahresbudget 2007 beträgt etwa 25 Millionen Franken.

Dr. med. Adrian Wirthner, MHA
Facharzt für Allgemeinmedizin FMH
Bubenberglplatz 11
3011 Bern
adrian.wirthner@praxis-bubenberg.ch