

## Kommerzielle Anbieter dringen in die Grundversorgung vor

# Cumuluspunkte in der Hausarztpraxis?

**Gerhard Schilling**

Vorstandsmitglied MFE, Co-Chefredaktor PrimaryCare



Gerhard Schilling

Kürzlich wurde bekannt, dass die Migros-Tochter Medbase die Mehrheit an den Santémed Swica-Gesundheitszentren übernommen hat. Es sei geplant, das Dienstleistungsangebot auszubauen, in Einkaufszentren präsent zu sein und die Synergien mit den dortigen M-eigenen Fitnesszentren zu nutzen.

Zweifelsohne weint kaum jemand der Trägerschaft «Krankenkasse» von Gesundheitszentren nach. Diese Kombination war einer Mehrheit der Ärzteschaft nicht besonders sympathisch, ja suspekt. Nun also hat ein weiterer Big Player den Gesundheitsmarkt entdeckt. Die Frage lautet schlicht: Geht es um die Sicherstellung der bedrohten Grundversorgung oder doch eher um Big Business? Gibt es bald Cumuluspunkte in der Hausarztpraxis zu sammeln? Sogar 5-fach Aktionen?

### Der Strukturwandel ist in vollem Gang

In der Grundversorgung findet in atemberaubendem Tempo ein eindrücklicher Strukturwandel statt. Die 24-Stunden-Einzelkämpfer verschwinden mit dem Generationenwechsel immer schneller von der Bildfläche. Zwar hat die Einzelpraxis nach wie vor ihre Berechtigung, ihren Charme, ihre Effizienz und wird nie ganz verschwinden. Es ist aber eine Tatsache, dass an vielen Orten in der Schweiz zunehmend unterschiedlichste Modelle von Gemeinschaftspraxen und regionalen Ärztezentren entstehen.

Die (spärliche) junge Generation der Hausärztinnen und Hausärzte gewichtet ihre persönlichen Bedürfnisse anders als wir Älteren dies seinerzeit notgedrungen getan haben. *Work Life Balance* heisst das Gebot der Stunde und ist, wie ich meine, auch berechtigt. Dies kommt schlussendlich auch unseren Patienten zugute. Kommt hinzu, dass die moderne Medizintechnik auch in den Hausarztpraxen Einzug hält. Unsere Patienten haben – nebst dem nach wie vor wichtigsten hausärztlichen Werkzeug des Gesprächs, der Empathie und unserer Erfahrung – Anspruch auf die neuen Technologien. Dies aber rechnet sich zusehends nur noch in Praxisgemeinschaften.

Die Anforderungen im Rahmen der wichtigen Interprofessionalität lassen sich in einem überblickbaren regionalen Ärztezentrum einfacher erfüllen. Persön-

liche Absprachen, gemeinsame Konsultationen, kurze interne Kommunikations- und Entscheidungswege erleichtern allen Beteiligten ihre Aufgaben und nützen unseren Patienten.

### Viele innovative Modelle sind möglich

Es gibt nicht *das* Ideal-Modell, viele Varianten sind möglich und sinnvoll. Es muss immer im Einzelfall und je nach regionalen Gegebenheiten entschieden werden, welches Praxismodell sich am besten eignet und umsetzen lässt. Nebst der Privatinitiative von engagierten und unternehmerisch denkenden Ärzten entstehen an vielen Orten zunehmend Modelle mit Beteiligung der Gemeinden. In einem freiheitlichen System muss sogar ein kommerzieller Anbieter wie die Migros Platz haben, allerdings müssen die Spiesse zwingend gleich lang sein! Quersubventionen und andere Begünstigungen oder Verzerrungen gehören verboten.

### Die Ärzteschaft ist gefordert!

Praxistätigkeit und Patientenbetreuung sind ein ärztliches Kerngeschäft. Wir Ärzte tun gut daran, uns den neuen Bedürfnissen sowohl von Patientenseite wie auch von unserer jungen Ärztegeneration zu stellen und uns anzupassen. Selbstverständlich ist ein selbstständiges ärztliches Unternehmertum nach wie vor wünschenswert.

Es gibt aber durchaus relevante Gründe für andere Modelle, nicht zuletzt durch die zunehmende Feminisierung der Grundversorgung. Hier sind verschiedenartige Konzepte mit Beteiligung der öffentlichen Hand sinnvoll. Die zur Verfügung gestellte teure Infrastruktur erleichtert gerade in ländlichen Gebieten vieles und hilft den meist teilzeitlich tätigen Hausärztinnen (aber auch Hausärzten) wesentlich.

Es scheint mir wichtig, dass auch die Ärzteschaft selber innovativ wird. Bereits gibt es an mehreren Orten entsprechende «Xundheitszentren» der ärztlichen Genossenschaft Ärztekasse. Solche Modelle sollten Schule machen. Überlassen wir das Feld also nicht allein den «Big Player» wie Migros und Co., sondern nehmen wir diese Herausforderung an und werden ebenfalls aktiv!